

コロナ禍の設計事務所の新営業戦略セミナーのご案内

【お問い合わせNo. S076065】

開催日時： 2021年9月10日(金) 10:00～12:00 (ログイン開始 9:30～)
 2021年9月15日(水) 10:00～12:00 (ログイン開始 9:30～)
 2021年9月22日(水) 10:00～12:00 (ログイン開始 9:30～)
 2021年9月28日(火) 10:00～12:00 (ログイン開始 9:30～)

開催方法： オンライン開催

株式会社船井総合研究所について

中小・中堅企業を対象に専門コンサルタントを擁する日本最大級の経営コンサルティング会社。業種・テーマ別に「月次支援」「経営研究会」を両輪で実施する独自の支援スタイルをとり、「成長実行支援」「人材開発支援」「企業価値向上支援」「DX(デジタルトランスフォーメーション)支援」を通じて、社会的価値の高い「グレートカンパニー」を多く創造することをミッションとする。その現場に密着し、経営者に寄り添った実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界経営者から高い評価を得ている。

船井総研オフィシャルサイト <https://www.funaisoken.co.jp>

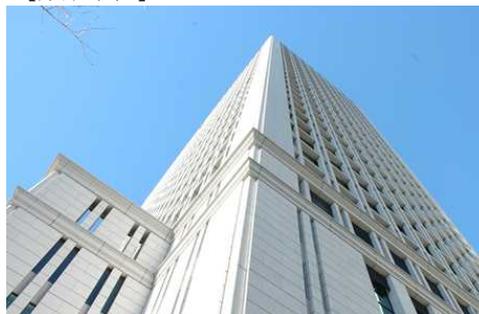
【会社概要】

会社名	株式会社船井総合研究所
代表取締役社長	真貝大介
資本金	3,000百万円(2020年12月末時点)
所在地	大阪本社:大阪府大阪市中央区北浜4丁目4-10 東京本社:東京都千代田区丸の内1丁目6番6号 日本生命丸の内ビル21階
従業員数	800名(2020年12月末時点)

【大阪本社】



【東京本社】



案件獲得に向けて営業戦略を見直したい設計事務所の経営者様へ
当セミナーでは、全国の設計事務所様が成果を出している汎用性の高い取り組み事例と、実践方法をお伝えします。案件獲得に向けて新たな営業戦略を検討したいとお考えの経営者様はこの機会にぜひ、ご出席いただければと存じます。

当勉強会の対象企業様

※以下の課題を抱えている場合はぜひご参加ください。課題解決のヒントをご提供できます。

- ① 安定した経営状態を継続させたいが、何から取り組むべきか…
- ② コロナ禍での物件不足を解消し、1～2年後の案件状況を改善したい
- ③ 先代の属人的な人脈営業スタイルから脱却したい
- ④ 物件獲得のための新たな施策について知りたい
- ⑤ 官庁と民間のそれぞれの営業手法について他社の事例が知りたい

講座内容

『今日から実践できる設計事務所の新営業戦略の事例とノウハウ』

株式会社船井総合研究所
デジタルイノベーションラボ 清原 以於理



- ・ 全国の設計事務所様の現状と最新業界情報
- ・ 全国の用途別の施設の建築需要の状況と今後の展望
- ・ 官庁へのアプローチ手法として全国的に成果の出ているニュースレターの作成・活用方法
- ・ 新規の見込み客から指名依頼を実現！セミナー営業の計画・実践方法
- ・ ホームページから物件相談が発生する、受注型ホームページの作り方
- ・ 案件創出に繋がる、設計事務所が取り組むべき継続フォロー方法

『新たな施策を成功させるため今取り組むべきこと』

株式会社船井総合研究所
デジタルイノベーションラボ マネージャー 細井 錦平



- ・ 新しい営業戦略で成果を出すために意識すべきこと
- ・ 成果の出た設計事務所の特徴と本質
- ・ アフターコロナの事務所経営のポイント

お問合せ

コロナ禍の設計事務所の新営業戦略

船井総研セミナー事務局

<E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp>

【お問い合わせNo. S076065】

※お問合せの際は「セミナータイトル・お問い合わせNO・お客様指名」を明記のうえ、ご連絡ください

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪府中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

コロナ禍の設計事務所の新営業戦略レポート

～全国的设计事務所の成功事例から～

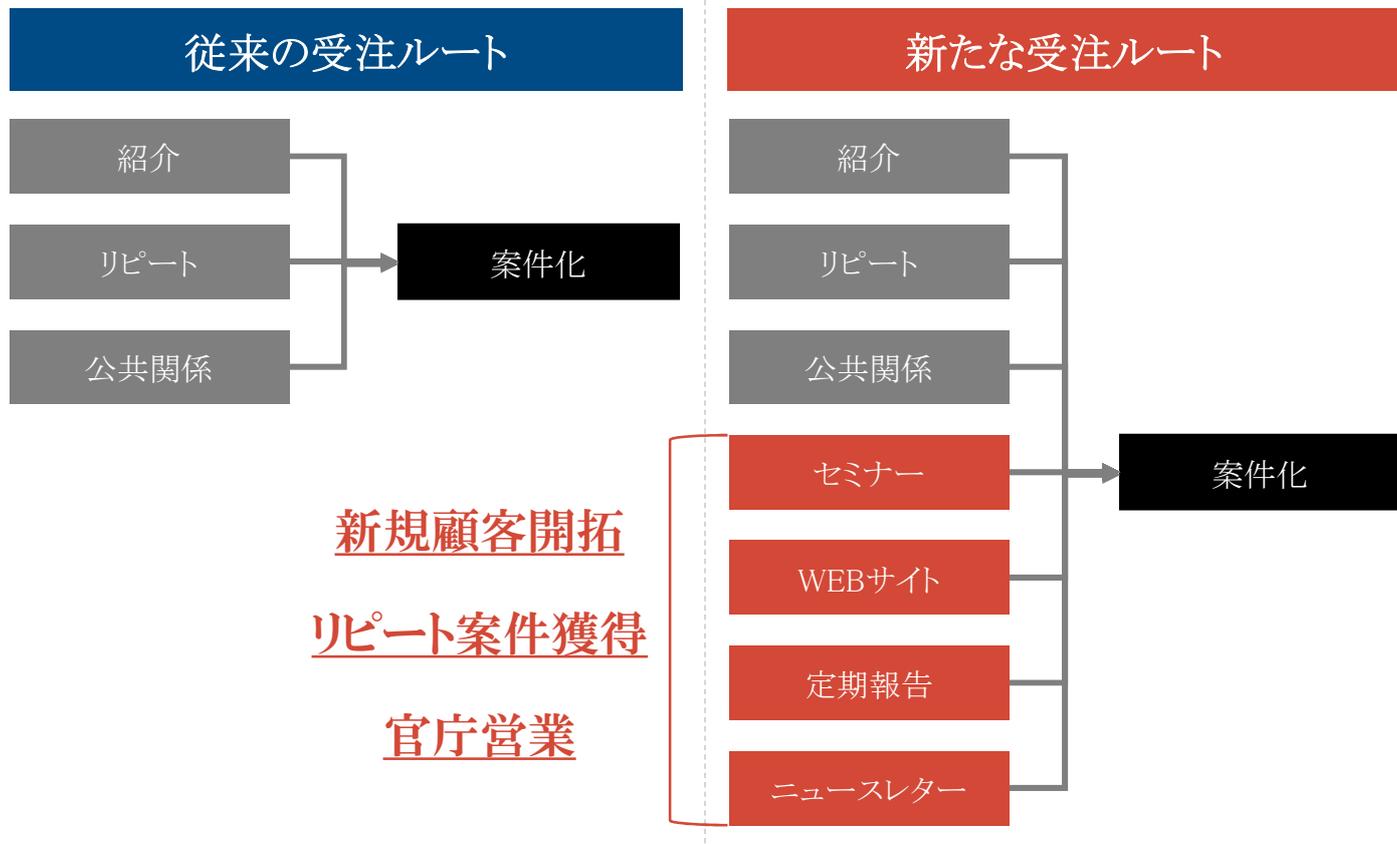
全国で成果の出ている設計事務所の新たな営業戦略について、他社の実践事例やノウハウをご紹介します。ご案内をさせていただいたセミナーでは、より詳しい営業戦略の実践方法についてご紹介をさせていただきます。

1 設計事務所の新営業戦略とは

現在、全国的に「抱えていた案件が停止・規模縮小した」「コロナの影響で会合なくなり、営業機会が減少した」という背景から、「売上が減少した」や「来期の案件が不安」といった設計事務所様は多くいらっしゃいます。

船井総研は、売上を向上させるためには、従来の人脈営業に加え、新たな受注ルートを設定することが重要だと考えております。

新規顧客開拓の施策としては、**セミナー営業**や**WEBサイト**、そして、**リピート案件**や**官庁案件**を創出させる施策は、**定期報告**や**ニュースレター(広報誌)**を活用するという手法があります。これらに取り組むことで、先代社長や現経営者だけが案件を取ってくる属人的な営業スタイルから抜け出すことができ、全社員で行う営業活動に切り替えることができます。



2 建築計画のある顧客だけを開拓する小規模セミナー

設計事務所が自社主催でセミナーを開催し、建築計画のある企業の代表者や決裁権者だけを集客し、指名で依頼される小規模の「セミナー営業」は非常に効果的で、地方でも実践し案件化に成功している事務所様が多くいらっしゃいます。

下記にセミナー営業のメリットと過去のセミナー営業の実績を一部抜粋ものをまとめております。

セミナー営業の メリット

- ① 営業を仕組化でき、所長以外でも案件を獲得することができる
- ② 指名で依頼されるようになるため、価格交渉にならない
- ③ 建築計画のある方から直接依頼されるため、効率良く案件を獲得できる
- ④ セミナー集客を行うことで、自社の取り組みや事務所の認知度が向上する

内容	参加社数(人数)	案件数	案件化率
オフィス創りセミナー@東北地方	6社(8名)	2社	35.7%
オフィス創りセミナー@北陸&WEB	11社(10名)	1社	9.1%
こども園移行セミナー@WEB	8法人(8名)	4法人	50.0%
障がい福祉セミナー@北陸&WEB	16法人(25名)	5法人	31.2%

※セミナー実績 ※過去セミナーから一部抜粋

3 見込み客を営業活動せずに獲得する受注型ホームページ

自社のホームページは持っているが、そこから問合せはなかなか発生しない設計事務所は多いです。この受注型ホームページとは、名刺代わりで自社紹介のホームページではなく、特定の用途・テーマに絞って情報を発信する「コンテンツサイト」になります。施設の建築を検討されている方に向けてコンテンツを作成・発信すると、Googleの検索エンジンが自社のサイトを評価し上位に表示されるようになります。

この受注型ホームページを作成することで、インターネットで依頼先を探している方から問い合わせが発生するようになり、営業活動せずに見込み客を開拓することができます。

用途ごとにノウハウブログを定期的に更新したことで、毎月5~10件の問合せがWEBサイトから発生している

食品工場・HACCP対応工場に特化したブログを投稿したことで、食品工場からの問合せが発生した

耐震診断に特化したWEBサイトを立ち上げたことで、耐震診断に関する問合せが増加した

幼保系の施設の案件獲得のため、その用途の事例を多数掲載し、WEBサイト全体を幼保業界に寄せたところ、幼保施設の案件発生に繋がった

4 全国的に成果の出ているニュースレターの作成・活用方法

ニュースレター(広報誌)に取り組む設計事務所様は多くいらっしゃいますが、そこから案件化に成功している事務所様は多くありません。全国的に成果の出ているニュースレターの作成方法としては、自社の設計事例の依頼の背景から設計のポイント、設計者の声などを掲載しているものが成果が出ています。また、設計事例の他にも、定期報告や老朽化の見極め方、補助金申請時期などのお役立ち情報をまとめたニュースレターもお客様から問合せが発生しています。

ニュースレターの活用方法としては、官庁や民間の案件化に繋がるような方に向けて手渡し、郵送を行い即日問合せの発生に成功している事務所様もいらっしゃいます。

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

コロナ禍の設計事務所の“新”営業戦略

お問い合わせNo. S076065

開催要項

日時 会場	オンライン 開催	※各回、同じ内容です。ご都合の良い日時をお選びください。		お申込み期限:9月6日(月)	
		2021年 9月10日 (金)	▶	開始 10:00	終了 12:00 (ログイン開始:9:30より)
		お申込み期限:9月11日(土)			
		2021年 9月15日 (水)	▶	開始 10:00	終了 12:00 (ログイン開始:9:30より)
		お申込み期限:9月18日(土)			
2021年 9月22日 (水)		▶	開始 10:00	終了 12:00 (ログイン開始:9:30より)	
お申込み期限:9月24日(金)					
2021年 9月28日 (火)		▶	開始 10:00	終了 12:00 (ログイン開始:9:30より)	
本講座はオンライン受講となっております。 諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。 オンラインミーティングツール「zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 WEB参加」で検索					

受講料	一般価格 税抜 5,000円(税込5,500円) / 一名様	会員価格 税抜 4,000円(税込4,400円) / 一名様
	●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。	

お申込方法 下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認いただけます。
または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo. 076065を入力、検索ください。

お問合せ	 明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken 株式会社 船井総合研究所	船井総研セミナー事務局 <E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp> TEL:0120-964-0000(平日9:30~17:30) ※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください ●申込みに関するお問合せ:時田 ●内容に関するお問合せ:清原
------	---	---

お申込みはこちらからお願いいたします

- 9月10日(金) オンライン**
【申込締切日9月6日(月)】
- 9月15日(水) オンライン**
【申込締切日9月11日(土)】
- 9月22日(水) オンライン**
【申込締切日9月18日(土)】
- 9月28日(火) オンライン**
【申込締切日9月24日(金)】

