

全国**53**社の
最新
コロナ
対策
最新
ショールーム
イベント
最新
デジタル
集客

参加無料

2021年

8/31

Tue
火

10:30~16:30
(ログイン開始10:00より)
オンライン開催

窓・サッシ会社

抵投資

高集客

高収益

魅力1Day
リフォームの
既存人員で立ち上げられる

新規事業

初期投資**500万円**からできる
窓・ドア専門ショールームで
個人向け集客強化

受注金額

取組初月から

1,000万円

粗利率

35%

営業利益率

10%超

実践企業続々!

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

今すぐスマホでチェック!

1Day Reform研究会説明会

お問い合わせNo.K003197/S076203

WEB開催 2021年8月31日(火) 10:30~16:30(ログイン開始 10:00より)

主催:株式会社 船井総合研究所 東京本社 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階

TEL. 03-6212-2931 平日 9:30~17:30

FAX.03-6212-2203 24時間
対応

お申込みに関するお問い合わせ:毛利 優美 (モウリ ユミ) 内容に関するお問い合わせ:稲川 茂樹 (イナガワ シゲキ)

WEBページからも
セミナー情報をご覧いただけます。



WEBからお申し込みいただけます。(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.』を入力ください。)

076203

個人向け窓・ドア専門店で、 驚異的な売上アップを目指せる

多くの経営者様は少なからず悩みを抱えながら、日々の経営に向き合っていることと思います。私たちが日々コンサルティングをさせて頂く中でもこのようなお悩みを聞くことが多くなりました。

「法人の販売量も減り、利益率も減少している」

「会社の将来を考えた時、新たな収益の柱が欲しい」

「ウッドショックで納品が上手くいかず、売上が上がらない。外部要因に左右されない事業を作りたい。」

新たな売上の柱を作ろうとあれこれ模索しながら、なかなか上手くいかない会社様が多いのも事実です。

しかしその一方で、個人客への販路を拡大し、月商+1,000万円、粗利率35%、営業利益10%を達成する窓・サッシ会社様が出てきました。

こうした成功の裏側には、個人向けに**窓・ドア専門店**を取り組んだことがありました。

今回は業態転換に成功した上記企業が取組んだ、月商1,000万円、粗利率35%を達成できる窓・ドア専門店ビジネスモデルをお伝えしたいと思います。

この窓・ドア専門店という最新ビジネスモデルを知り、明日の経営のお役立ていただけたらと思います。

競合他社がないブルーオーシャン市場

実は、窓を直したい、内窓を取り付けたいと悩まれている消費者は少なくありません。実際に来店されたお客様の声を伺うと、「見られるお店がなかったから来てみました。」「どこに頼んで良いかわからなかったけど、ここなら頼めそうと思った。」といったことがほとんどでした。

取り組まれている会社様の事例で、月70件あるお問合せの7割は来店されるお客様です。それだけお客様は悩んでいるのに受け皿がないというのが現状です。裏を返すと個人向け窓・ドア市場は競合のいない空白マーケットであり、即時業績アップが図れるのです。



ショールーム×チラシ×WEBを一致させる販促術

取扱い商品が少ない中、専門店として他社との違いを際立たせるためには「ショールーム×チラシ×WEB」の連動が重要になります。展示品、チラシ掲載商品・WEB掲載商品を一致させることです。お客様は実は実物を見たいと考えている上、壊れた時どこに頼んで良いかわかっていません。

上記戦略を採ることで、市場が求めている製品を売り出す

“マーケットイン”

発想で取り組み、安定集客を続けることが可能になるのです。



収益

窓・ドア専門店ビジネスモデル解説

売上高1,000万円 営業利益10%

その秘訣は商圈設定とスピード対応

高収益の秘訣は、商圈設定とスピード対応

高収益を実現するためには、営業2名＋事務1名の3人で店舗を運営することがポイントとなります。この人数で収益を上げていく場合、生産性を高める視点が重要です。そのために実施すべきなのは“商圈の絞り込み”と“スピード成約の体制作り”です。具体的には、片道20分の20万人を商圈として設定し、窓サッシ・カーポート・玄関ドアを取扱いのメイン商材とすることで商圈の絞り込みをしながらも、安定して収益を上げることが可能になります。また、スピード対応を可能にするために、MD表・パックツールといった知識の補助ツールや契約のスピードを上げる施工事例集などを整備することが重要になります。

将来

窓・サッシ専門店ビジネスモデル解説

窓・サッシにとどまらない！

先を見据えて成長し続けられるモデル

窓・ドア専門店⇔小工事リフォーム専門店

窓・ドア専門店の旨味は、窓・サッシ等開口部リフォームにとどまらず、更なる新規事業へのステップになることも上げられます。窓・ドア専門店は小工事リフォーム専門店とも親和性が高く、将来的な事業展開の中で、「トイレ・洗面台など」を取り扱うことも事業拡大に有効です。

窓・ドア専門店からスタートし、小工事リフォーム専門店に取り組む会社もあれば、その逆に取り組む会社もあり、順調に事業を拡大しています。このように窓・ドア専門店はそれだけにとどまらず、その先の将来を見据え展開することが可能です。

より詳細を聞きたい方は
この後のご案内の

【無料】
モデル説明会
&

実践企業が集まる勉強会
無料お試し参加
にお申込み下さい！

お伝えする最新ノウハウとポイント

WEB×チラシで月70件集客する成功事例

ポイント1 超効率営業を可能にする！
成功企業の商圈設定方法

ポイント2 新規反響率1/2000!高反響チラシの作り方

ポイント3 窓・ドア特化のホームページと
高反響を生み出すショールームの作り方

粗利率35%を生み出す商品設計と販売手法

ポイント1 窓・ドア専門特化！
粗利率35%超企業の商品設計方法を大公開！

ポイント2 オープンマーケットで高粗利を作る！
法人に依存しない販売手法！

ポイント3 スピード対応が高粗利商品販売のカギ！
成功事例企業が活用する即販売ツール大公開！

既存人員で開始した成功企業の運営手法

ポイント1 営業未経験でも無理なく売れる
誰でもすぐ売れた！営業ツール大公開！

ポイント2 案件数増でもしっかり回る！成功企業の配客術

ポイント3 初心者でも即現場に出られる！
成功企業の現調ツール大公開！

先着10社
無料招待
受付中

1Day Reform 研究会 説明会 & 実践企業が集まる 1Day Reform 研究会お試し参加



会員数53社(2021年6月時点)「1Day Reform 研究会」のご紹介

①年5回の例会開催(情報交換&勉強会)

「船井総研コンサルタントによる業績アップ講座」「ゲスト専門家による各種研修」「会員様同士による情報交換会」など豊富な企画で、業績アップノウハウを、定期的・効率的に得ることができます。

②マニュアル・ツールの提供

「ビジネスモデルマニュアル」「営業マニュアル」等のビジネスを展開する上で必要なマニュアル、およびツールをご提供します。

③年1回の成功事例企業視察ツアー

「百聞は一見に如かず」、実際に業績を上げている最新モデル視察先の見学ツアーにご参加いただけます。

1Day Reform
研究会の詳しい
情報をスマホで



まずは
お試し
参加！

2021年8月31日(火)Zoom開催 無料でお試し参加ができます！

※例会のテーマは事情により変更になる場合があります、ご了承下さい

【当日スケジュール】

10:30~12:00 1Day Reform 研究会 説明会

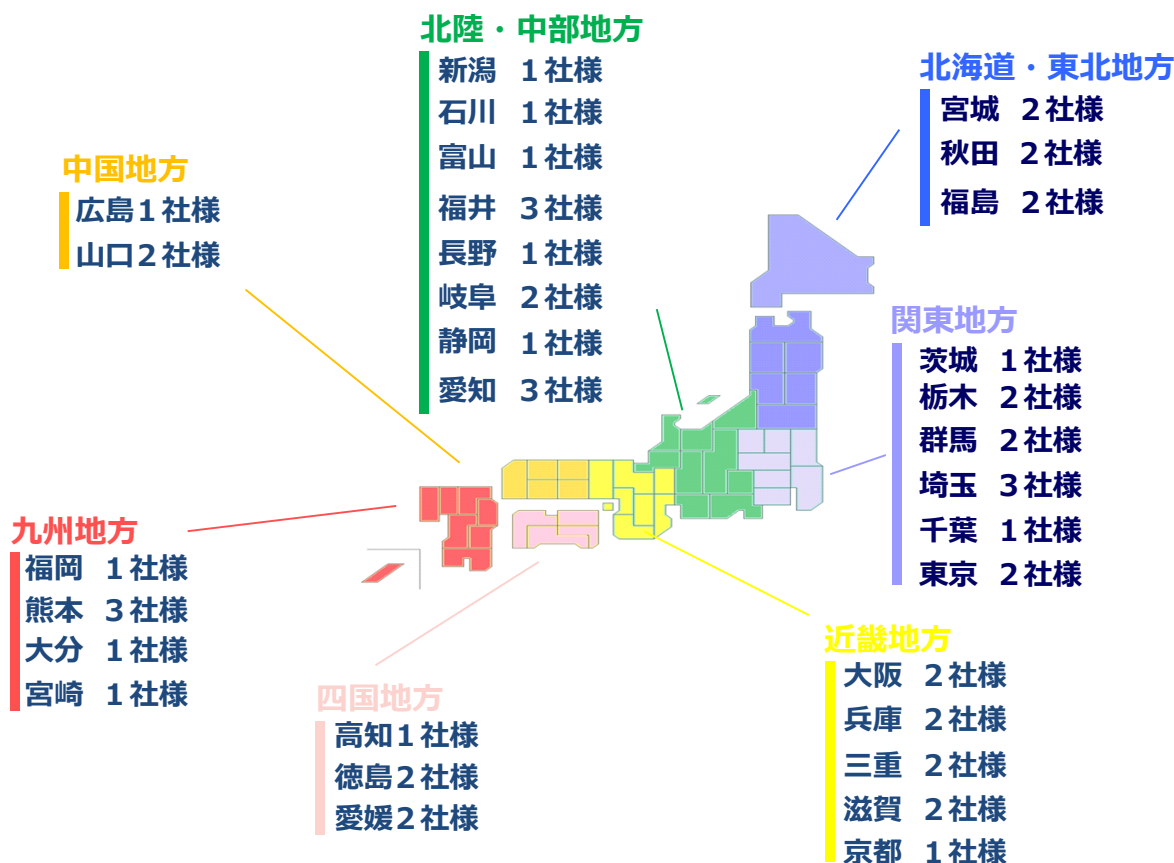
13:00~16:20 窓・ドア専門店の業績アップ事例
1Day事業の業績アップステップ
情報交換会

16:20~16:30 諸連絡

当日は、無料経営相談も開催しておりますのでご活用下さい

※既存会員様、または先にお試し参加をお申し込みの企業様と商圏バッティングしている場合、ご参加をお断りすることがございますので、あらかじめご了承くださいませ。

1Day Reform 研究会 会員様MAP



地域で選ばれる会社を目指す研究会

WEB申し込みはコチラ！

会員数 **53** 社

※2021年6月時点



1Day Reform 研究会 説明会 8月度 お申し込み用紙【ご参加無料】

日時・参加方法のご案内

日時：2021年8月31日（火）10:30～16:30（ログイン開始 10:00～）

方法：オンライン開催につき、当日はご自身の端末からアクセスして参加いただけます。
（弊社からZoomのURLをお送りさせていただきます。）

お申し込みの流れ

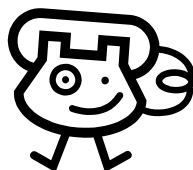
①FAXからお申込みまたはQRコードからお申込み



下記お申込み用紙にご記入
いただき、FAXを送信
してください。
【申込締切 8月27日（金）】

QRコードを読み取り、
Webフォームからお
申込みください。

②弊社からご連絡



事務局または担当者よ
りお電話かメールにてご
連絡いたします。

③当日ご参加ください！



当日、端末からアクセスし、
ご参加ください！

FAXお申込用紙【1Day Reform研究会説明会】 お問い合わせNo. **S076203/K003197**

TEL:03-6212-2931（平日9:30～17:30）
担当／毛利優美（モウリユミ）

フリガナ	フリガナ	役職名
貴社名	代表者名	
	フリガナ	役職名
	ご参加者名	
ご住所	〒	
メール		
TEL	FAX	
年商	社員数	人

- 万一、開催3営業日前までに担当者より連絡がない場合は、上記担当者へご連絡ください。
- ご参加を取り消される場合は、開催日より1営業日（土・日・祝除く）前の17時迄にお電話にて上記担当者までご連絡くださいようお願いいたします。

※ 1社1名様に限り、1回のみ無料でご招待いたします。
※ 本講座はオンラインでの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ので、ご了承ください。
※ 経営者・事業責任者向けの研究会ですので、経営者・事業責任者様のみのご参加とさせていただきます。
※ 既存会員様、または先にお試し参加をお申し込みの企業様と商圏バッティングしている場合、ご参加をお断りすることがございますので、あらかじめご了承くださいませ。

【個人情報に関する取り扱いについて】

1. 申込用紙に記載されたお客様の情報は、当該セミナーに必要なお客様への連絡や各種手配（訪問先への参加者名提供とクリニック参加者名簿のテキストへの掲載含む）のほか、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。（ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります）法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
2. お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
3. セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報として事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行会社に発送データとして預託することがございます。

4. 必要となる情報（会社名・氏名・電話番号）をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講料の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
5. お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム（TEL03-6204-4666）までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課（TEL03-6212-2924）

ダイレクトメールの発送を希望しません ☐

※ ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☒を入れて当社宛にご連絡ください。

ご記入後、このままFAX送信してください

お申込みいただきました後、担当者から連絡させていただきます。

FAX: 03-6212-2203（24時間対応）／毛利優美（モウリユミ）宛