

建材メーカー
経営者様向け

コロナ禍でも
昨対**130%**を実現

住宅会社

工務店

ダイレクト販売

建材通販

凄い仕組みの全貌



株式会社 TNコーポレーション
代表取締役 **林 敦司** 氏

タイルのインターネット販売で
年商**1.8億円**
以上を達成!



グランド印刷 株式会社
代表取締役 **小泊 勇志** 氏

WEB事業
月商**3,000万円**
突破!



澤政興業 株式会社
代表取締役社長 **日置 敏博** 氏

塗料のインターネット販売で
年商**1.6億円**
以上を達成!

WEB開催 2021年**9月28日** (火) 時間 13:00~16:30 (ログイン開始12:30~)

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。

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

WEB建材直販&リピート販売セミナー

お問い合わせNo. S076549

船井総研セミナー事務局 E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は[セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名]を明記の上、ご連絡ください。

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

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。)

076549

【必見!】建材通販の凄い仕組み

～昨年の業績を上回り、持続的成長をする方法とは～

これからのビジネスモデル 訪問・ルート販売+ダイレクト建材通販

「新型コロナウイルス感染拡大により業績に深刻な影響が出ている」
「WEB事業を立上げたいが何をすればよいのかわからない」
「掛売りによる現金化の遅れ、商流の関係で利益が出ていない」

など、様々な悩みからこのDMを開いていただいたと思います。
誠にありがとうございます。

2020年は悔しくも、大幅に業績アップした会社は多くありませんでした。
しかしながら、船井総研が持つクライアントの中でも
特にコロナ禍で業績が上がった企業には以下のような特徴がございました。

- 1.コロナにも強い事業の付加(施主からの直接受注事業)
- 2.他社が追随できない差別化によるマーケティング
- 3.経営者によるスピーディーな経営判断

これらは建材業界も同じ事が言えます。

例えば、コロナの影響を大きく受けた飲食業界の多くが中食産業に参入したことが記憶に新しいですが、建材業界もコロナの煽りを受けてからというもの、ルートセールスで仕事を受注している会社を中心に業績不振に陥った企業が多くございました。

そこで、コロナ禍でも安定して業績を上げることができる、施主様からの直接受注をするために、DMを出したり、飛び込み営業をした企業様が多くございました。

しかしながら、これと言って大きな成果に結びついておらず、あきらめてしまった会社様も散見いたしました。

ではその様な企業には何が足りなかったのでしょうか。。。

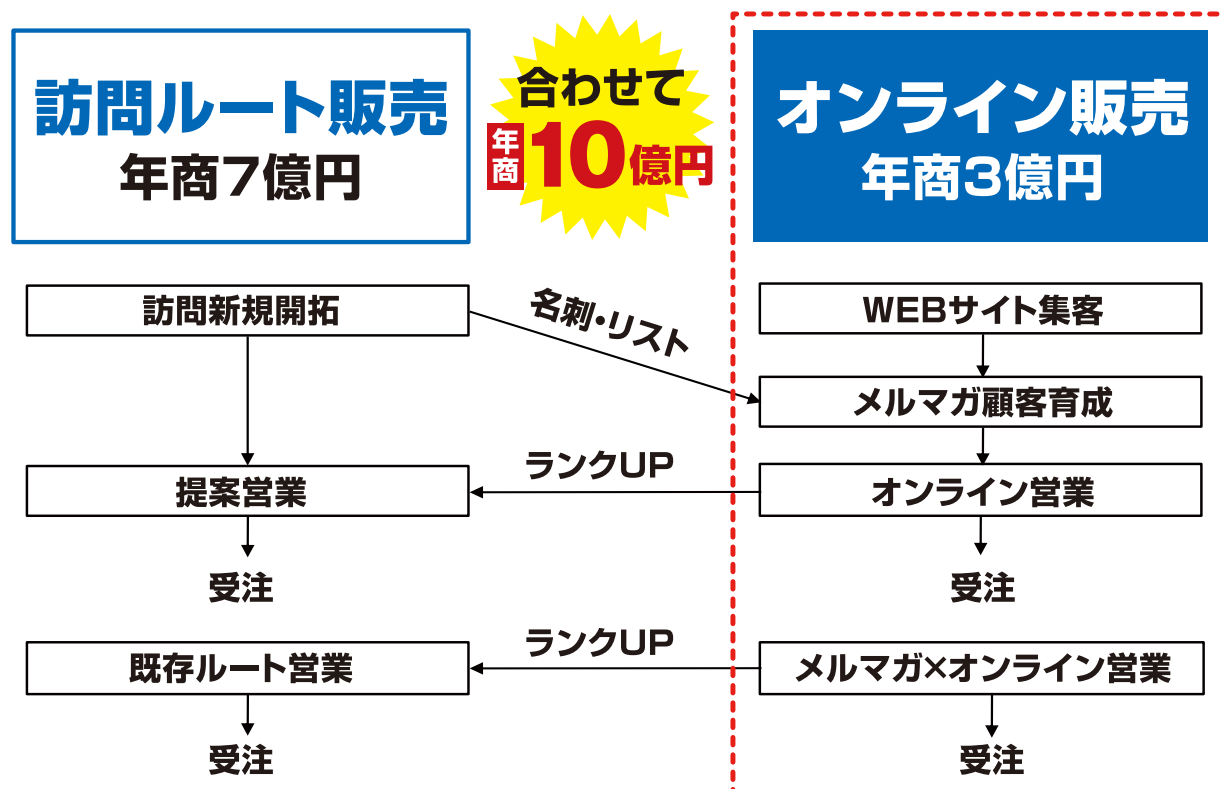
次のページをご覧ください。

全国で建材WEB直販の成功事例続出!

～ウソのようなホントのWEB建材成功事例～

コロナ禍でも持続的な成長できる事業に必要なもの…

それが、**訪問・ルート販売+建材通販です。**



訪問・ルート販売事業で開拓した名刺や、WEBサイトから集客したリストを活用し、メルマガ等によってランクアップさせることで双方の受注が増えるビジネスモデルです。

ただ、我々船井総研のIT建材チームでは、建材取扱企業様が建材通販するコンサルティングを行っておりますが、

初めて建材通販される企業様には、

『**誰に**』どうやってHPから建材を販売するのか

『**どのような**』情報がWEB販売で求められるのか

『**何を**』伝えることで競合と差別化し注文に繋がるのか

残念ながら、こういった発想があまりございません。

全国で建材WEB直販の成功事例続出!

～ウソのようなホントのWEB建材成功事例～

建材通販を成功させるポイントとして、
他社のホームページの模倣だけではなく、建材を販売するには設計士・
工務店・施主様など商流を意識し、自社の商品（強み）を訴求していく
ことこそが第一歩となります。

ただ、今まで訪問・ルート販売しかしてこなかった会社だと、ゼロから
オンライン販売の仕組みを構築するには失敗する可能性は高くなり、更に
時間がかかってしまいます。

そのためには、成功事例をしっかりと真似ていただくことが成功への近道
になります。

今回のセミナーでは、建材通販で成功されている事例を紹介し、建材ダイ
レクト販売を行っていくための第一歩で建材通販の仕組みと、具体的な
売れるホームページのノウハウを公開いたします。

また、コロナ禍で業績が上がった企業の特徴として

「経営者によるスピーディーな経営判断」

を上げさせていただきました。

まだまだ油断を許さない景況感の中です。このDMをお読みの経営者様には
正しい根拠に基づいた経営を行っていただくためにも、9月28日に開催する
建材通販セミナーで多くの仕組みとノウハウを仕入れていただき、会社の
利益を上げてほしいと考えております。

まずは次のページで建材WEB直販の成功事例をご覧ください!

株式会社 船井総合研究所

不動産支援部 IT建材チーム リーダー

高尾 佳伸

生産性を上げるポイントはWEB販売の仕組化



タイルのインターネット販売で 年商1.8億円以上を達成!?



株式会社 TNコーポレーション

代表取締役 林 敦司氏

株式会社 TNコーポレーション様のご紹介
岐阜県可児市でタイル製造・海外貿易主体に国内向けタイル通信販売も手掛け、窯業地・岐阜県の上質で豊富な材料と、長年培われた製造技術に裏打ちされるこだわりがTNにしかない新しいタイルを生み出している。

■WEB販売のポイント

WEBやカタログを活用したリアルとWEBの融合。

新規顧客を増加させるタイルの無料サンプルサービス。

WEB販売で1.8億円を達成する
HP・システム構築



競合と差別化を図るサービス



WEB事業 月商3,000万円突破



グランド印刷 株式会社

代表取締役 小泊 勇志氏

グランド印刷 株式会社様のご紹介

福岡県北九州市でプリント壁紙の製造と販売事業を行う。おしゃれでデザイン性の高い壁紙を全国に届けるべく、WEBでの販売に取り組み、大きく売上を伸ばしている。また、その時代に合った商品を開発する事で社会のニーズを満たしながら成長している企業。

■WEB販売のポイント

商品のデザイン性を活かしたHPで見る人をわくわくさせる。また、新商品毎に新たにサイトを立ち上げる事で、各々のターゲットに正確にリーチした集客を実施。

月商3,000万円を達成する
HP構築



社会のニーズに即した
商品開発

生産性を上げるポイントはWEB販売の仕組化



塗料のインターネット販売で 年商1.6億円以上を達成!?



澤政興業株式会社

澤政興業 株式会社

代表取締役社長 日置 敏博氏

澤政興業 株式会社様のご紹介

愛知県名古屋市で110年の歴史のある塗料および接着剤の老舗専門商社。塗料販売を主体に樹脂塗装加工も手掛け、長年の実績と多岐に亘る販路から事業基盤は確立されており、業績は増収基調に年商20億円を突破。取扱商品180万アイテムで調色・調艶対応などサービス面での差別化を図り右肩上がりに成長中。

■WEB販売のポイント

180万以上の圧倒的な商品取扱い点数。
他社がまねできない調色対応サービス。
新規顧客でも購入しやすい高収益を生み出す専門サイト構築。

WEB担当1名で1.6億円を達成する
高生産性のHP構築



効率的にリピートを
生み出す仕組み



輸入建材 立上げ5か月で 月間300件 新規引き合い!

毛受建材 メンジョウケンザイ

株式会社 毛受建材

代表取締役 毛受 進氏

株式会社 毛受建材様のご紹介

愛知県豊明市で建築材料や左官材料の販売を営む。海外から輸入した建材をWEBを使って全国販売する事で、立上げ5か月ながらも月間300件以上の新規顧客を獲得。順調に売り上げを伸ばしている。

■WEB販売のポイント

HPを徹底的に作り込み、初めての方でも問い合わせしやすいHPを構築。施工店向けへの講習も精力的に実施。

立上げ5か月で新規引き合い
月間300件を達成するHP構築



施工業者への講習会を実施

これを聞けば、あなたも簡単にダイレクト建材通販を開始できる!

建材取扱企業の皆様へ

建材通販の凄い仕組み! WEBで新規受注を増やす秘訣大公開!

WEB建材直販&リピート販売セミナー

講座内容&
スケジュール

オンライン
開催

2021年
9月28日 火

時間 13:00~16:30(ログイン開始12:30~)

PC・スマホがあればどこでも受講可能!

講座

セミナー内容

第1講座

中小建材メーカーの経営者様必見!時流について、なぜIT建材なのか?

セミナー内容抜粋① 従来の商流が厳しい実情!最新の建材・住宅設備市場の分析と今後の動向予測

セミナー内容抜粋② 業界大変革!「メーカー」⇒「卸」⇒「小売り」⇒「業者」という流れが変わる理由



株式会社船井総合研究所
不動産支援部 分譲グループ IT建材チーム

同志社大学商学部卒業後、株式会社船井総合研究所に入社。船井総研では、社内初の建材専門のコンサルタントである高尾佳伸に従事。建材のEC直販ビジネスモデルの導入はもちろんのことHPの構造分析によるWEBサイト強化、EC事業評価システムの開発、WEBマーケティングなど幅広い分野において建材業界を中心にITを活かしたコンサルティングを展開している。支援先の現状を把握・分析し、課題に応じた解決提案を行う能力は多くのクライアントから定評がある。

塩谷 彰宏

ゲスト講師

第2講座

WEBで新規受注を増やし月商1,000万円超!成功した3社の秘訣大公開!



株式会社
TN コーポレーション
代表取締役
林 敦司 氏

HP・システム構築を徹底し、年間WEB販売売上1.8億円を達成!競合と差別化を図る自社オリジナルサービスも整備し、成功を修める。



グランド印刷 株式会社
代表取締役
小泊 勇志 氏

社会のニーズに即した商品開発やHP構築を積極的に行い月商3,000万円を達成!新商品開発やHP作成の成功の秘訣を本公演で大公開していただく。



澤政興業 株式会社
代表取締役社長
日置 敏博 氏

WEB担当1名にも関わらず、年間売上1.6億円を達成する高生産性のHPを構築。システムを用いて効率的にリピートを生み出す仕組み作りで売上増を実現する。

第3講座

初公開!高収益が見込めるIT建材ビジネスモデルの具体的な内容とは?

セミナー内容抜粋① 営業マンゼロでも年商2億3千万円達成!年間2,000件以上問合せさせる方法

セミナー内容抜粋② 少人数でも高収益体制!粗利率60%以上で販売できるIT建材ビジネスモデルとは

セミナー内容抜粋③ 全国からリピートがドカンと殺到!放っておいても売上が上がっていく顧客フォローシステム



株式会社船井総合研究所
不動産支援部 分譲グループ IT建材チーム

横浜市立大学にて社会経済修士学位を取得後、新卒で株式会社船井総合研究所に入社。入社以来、製造業のコンサルティングに従事。特に建材業界を中心にITやDXツールを活かしたコンサルティングと中国マーケット進出を展開している。『製造業・建材業界に特化したDX(デジタルトランスフォーメーション)でお客様の業績を向上させたい!』という信念の元、どうクライアントの業績アップ・生産性向上に貢献するかを常に考え、DXの新しい活用方法をクライアントに提示し続けることを使命としている。

劉 宏焱

第4講座

建材メーカーとしてこれから勝ち残っていくために経営者として必要なこと

セミナー内容抜粋① 建材メーカーがこれから本格的にIT化する上で重要な3つのポイント

セミナー内容抜粋② 今、建材メーカーの経営者が考えてほしい、本当に大切なこと

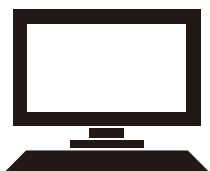


株式会社船井総合研究所
不動産支援部 分譲グループ IT建材チーム リーダー

徳島県生まれ。大学卒業後、父が経営をしている設計・施工会社にて建材ネットショップ新規事業を、事業部代表として立ち上げに従事。売上を0円から年商2億2千万円まで成長させてきた。船井総研では、建材業界を中心にITを活かしたコンサルティングを展開。実務経験からリアルな経営現場を理解しアドバイス出来るコンサルタントである。

高尾 佳伸

WEBからお申込みいただけます!



右記のQRコードを読み取りいただき
WEBページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。

セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/076549>



建材WEB全国販売 **BtoBtoCモデル**

～ECサイトを見たお客様が工務店に問い合わせ。その工務店へ建材を直接販売する仕組み～

【従来の販売導線】



【BtoBtoCモデルの販売導線イメージ】



BtoBtoCモデルで業績アップのための **最新ノウハウ14**ポイント

- 集客ノウハウ** BtoBtoCモデルを実現する受注獲得の専門サイトとは
- 集客ノウハウ** 年間**2,000件以上**問合せさせる**WEB広告**
- 集客ノウハウ** 年間**1,000件以上**見積り請求させる**出口戦略方法**
- 育成ノウハウ** 年間**400件以上**受注させる**顧客のランクアップ手法**
- 育成ノウハウ** 見込み客に**継続してフォロー**することで**受注する仕組み**とは
- 育成ノウハウ** **営業マンゼロ!**FAX・DM販促でバンバン受注する**フォロー**とは
- 接客ノウハウ** 新入社員でも**2週間**で1案件**50万円販売**できる**電話接客**とは
- 接客ノウハウ** 誰でも**即日対応可能!****簡単見積もり作成ツール**とは
- 接客ノウハウ** **クレームが激減**する**WEB接客マニュアル**
- 追客ノウハウ** **リピート率40%以上**の**顧客フォロー方法**
- 追客ノウハウ** **生涯顧客単価(LTV)**を高める**顧客管理**の手法
- 追客ノウハウ** **信頼度がアップ**する**親切丁寧な顧客対応法**
- 商品ノウハウ** インターネットで**売れる商品**の探し方
- 商品ノウハウ** **在庫リスクが激減**する**在庫管理方法**

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。

WEB建材直販&リピート販売セミナー

お問合せNo. S076549

開催要項

オンラインにてご参加

日時・会場

2021年
9月28日(火)

お申込期限:9月24日(金)

開始

終了

13:00 ▶ 16:30
(ログイン開始12:30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 30,000円 (税込 33,000円) / 一名様

会員価格 税抜 24,000円 (税込 26,400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く場合がございます。●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。

●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に適用となります。

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.076549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 : 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

●申込に関するお問い合わせ: 中田 萌絵(ナカタ モエ) ●内容に関するお問い合わせ: 高尾 佳伸(タカオ ヨシノブ)

※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。

お申込みはこちらからお願いいたします

9月28日(火)
オンライン受講

申込締切日9月24日(金)

