

【食品製造・卸業向け】補助金を活用した営業DX化セミナー

PC・スマホで
セミナー参加!

選べる曜日! スマホからもOK!
ご都合の良い日程で以下よりお選びください。

一般価格 11,000円(税込)
/一名様
会員価格 8,800円(税込)
/一名様

2021年 9月10日(金) 申込締切日 9月6日(月) 9月16日(木) 申込締切日 9月12日(日)
10月1日(金) 申込締切日 9月27日(月) 10月13日(水) 申込締切日 10月9日(土)

※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

開催時間
13:00~15:30
ログイン開始 12:30~

このような方に
おすすめ!

- ☑ コロナにより取引数激減
- ☑ 新規営業を試みるも軽くあしらわれる
- ☑ 昨対で売上が現状維持~減少傾向
- ☑ コロナ禍は凌げてもその先が不安

従来どおりの営業手法では
現状維持すら難しい!

成功事例続出の2つの戦略で、失った売上を取り戻せ!

時間	セミナー内容
第1講座	食品製造・卸会社の危機的現状とコロナを生き抜くための生存戦略とは? 株式会社 船井総合研究所 DX支援本部 人材・ものづくり支援部 マネージャー 安本 哲弥 人材ビジネス専門のコンサルタント。入社以来、BtoB、BtoCの様々な業種・業態のWEBマーケティングに従事。現在は人材業界に特化したマーケティング・リサーチ、戦略策定から実行支援までを担当している。数々のコンサルティング実績が認められ、現役最速でエグゼクティブ経営コンサルタントに就任を果たす。
第2講座	今すぐ始められる!「営業DX」概要と導入までの最短ステップ徹底解説 株式会社 船井総合研究所 DX支援本部 人材・ものづくり支援部 藤 祐輔 船井総研に新卒で入社。入社後は、人材業界に特化をし、新規事業立ち上げ、マーケティング戦略の策定プロジェクトを経験。現在は、様々な業種・業界のマーケティングオートメーション及びセールスツーク導入に従事しているコンサルタントである。
第3講座 特別 ゲスト 講師	業界の逆境の中、新規顧客も売上も最大化させた最新DX営業戦略の全容大公開 5年間で150%成長を達成したDX営業戦略大公開! ▶ 苦しい時こそ投資を! 当社の投資戦略 ▶ 飲食店以外の顧客を開拓せよ! 当社のターゲット顧客のスライド・需要の創出事例 ▶ 寝ても勝手にお問い合わせが入る! 当社のコンテンツマーケティング戦略 ▶ 顧客の満足度を可視化し、営業力を標準化せよ! 当社の最新ツールを活用した営業DX手法 株式会社みどりフーズ 代表取締役 森 晃之氏
第4講座	全ての経営者に""今""考えて欲しいこと 株式会社 船井総合研究所 DX支援本部 人材・ものづくり支援部 マネージング・ディレクター 西山 圭 国内最先端のマーケティングノウハウと船井流経営法を駆使し、地域特化型の自社メディア開発をはじめとする様々な業界において企業の業績アップを実現してきた。実績数は累計100社以上、手がけた地域メディアは100メディア以上に及び、同社における地域メディア開発の草分け的存在である。現在は総勢50名を超えるマーケティングオートメーション及びセールスツーク導入に精通したDX専門コンサルタントが所属する部門の責任者を務めている。

お申し込み方法 — WEB からお申し込み —

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

※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。TEL:0120-964-000 (平日9:30~17:30)

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/076935>



コロナ禍で売上が振るわず新たな一手を模索中の経営者様へ

食品製造・卸会社

新規開拓営業改革

事例企業から学ぶ「コロナ禍を勝ち切るための超実践的営業戦略」

コロナ禍の
逆境下でも

増収!
増益!

5年連続

驚異の150%成長!

詳しくは
中面をチェック

特別ゲスト講演
株式会社みどりフーズ
代表取締役
森 晃之氏

他にも全国各地で成功事例続出!

事例1 **新規マーケットの開拓!**
主要顧客層からのスライドマーケティング 顧客数 **220社**増加

事例2 **「ソリューションサイト」の開設**
寝ても問い合わせが勝手に入ってくる! 実装 **1ヶ月**で
新規引合 **59件**獲得

事例3 **最新ツールを活用した営業DX**
顧客の温度感を可視化! ツール導入で
生産性 **1.5倍**に

PC・スマホで
セミナー参加!

選べる曜日! スマホからもOK!
ご都合の良い日程で以下よりお選びください。

一般価格 11,000円(税込)
/一名様
会員価格 8,800円(税込)
/一名様

2021年 9月10日(金) 9月16日(木) 10月1日(金) 10月13日(水) 【開催時間】 13:00~15:30 (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

【食品製造・卸業向け】補助金を活用した営業DX化セミナー お問い合わせNo.S076935

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」を明記のうえ、ご連絡ください。

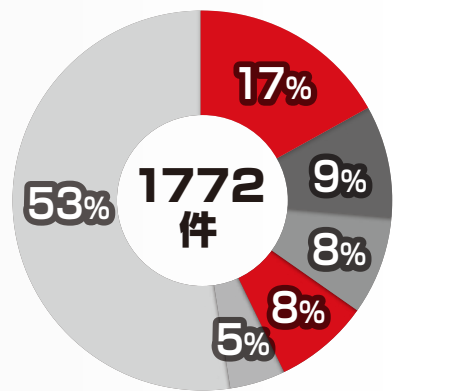
株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜 4-4-10 船井総研大阪本社ビル

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。) → **076935**

食品製造・卸を取り巻く危機的状況

コロナ関連の経営破綻数は
飲食店が最多の**302件**
食品製造・卸も連鎖し**132件**に。
また、相次ぐ**展示会の中止**や**訪問営業の自粛**により
従来の**対面型BtoB営業**は壊滅的状況に

新型コロナウイルス関連経営破綻



■ 飲食業 ■ 建設業 ■ アパレル製造・販売
■ 飲食製造・卸 ■ 宿泊業 ■ その他
出典：東京商工リサーチ「損型コロナウイルス関連破綻」

食品製造卸会社のよくあるお悩み

1 コロナの影響で取引先の飲食店の倒産や
仕入れ減少により、**売上が低迷している**

2 新規営業を実施するも
顧客に軽くあしらわれて終わる

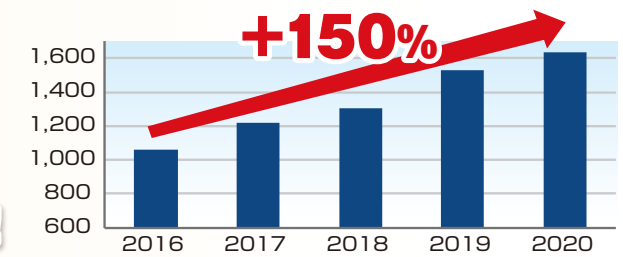
3 新規開拓営業経験が乏しく、
成果に至っていない

➡ **この緊急事態下でコロナ前の手法では現状維持すら困難に!**

特別ゲスト講座

みどりフーズの実績

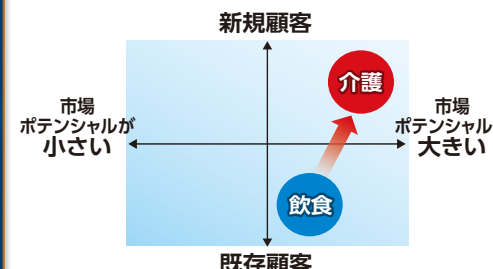
逆境の中、みどりフーズは過去5年間で
驚異の約**150%成長!**
同業が軒並み業績を落としている中、
直近1年でも昨対で約**110%の成長**を達成!



みどりフーズが取り組む3つの営業改革

1 顧客層をスライドさせ、**伸長マーケット**
で新たな需要を生み出せ!

飲食店の他に介護施設、景品卸など
様々な業種へアプローチ



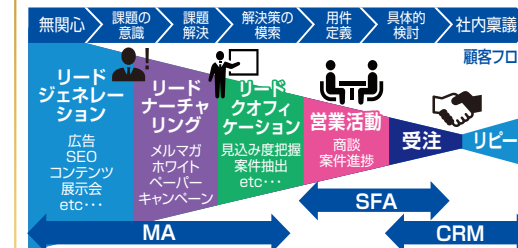
2 顧客が自ら問い合わせをしてくる
「**営業専門サイト**」の開設

顧客の課題解決を目的とした
「**ソリューションサイト**」の開設により、
寝てても新規顧客から
問い合わせが来る体制の構築!



3 「**3種の神器**」導入で
営業活動を超効率化

最新デジタルツールを活用し、
顧客との**接点増加**や**営業期待度の**
可視化により、**営業の効率大幅アップ**



食品製造・卸会社が明日を生き抜くために、今すぐ実施すべき2つの戦略

1 営業戦略 「2つの戦略」で新規顧客の爆発的な開拓

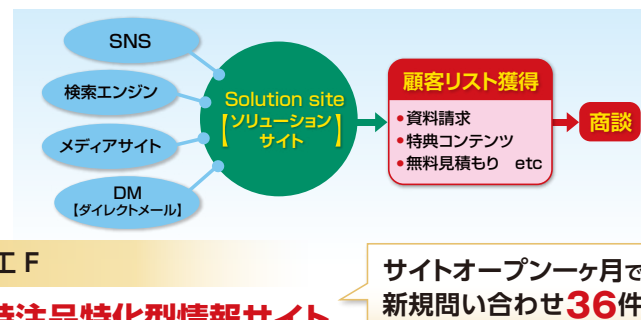
1 顧客のスライドにより、未開拓伸長マーケットで**新たな需要の創出**

事例1 給食卸向け食品製造企業 A ▶ 医療機関向け**食品製造販売**
事例2 製造業向け部品加工企業 B ▶ 一般消費者向け**マウスシールド製造**
事例3 タウン誌発行印刷企業 C ▶ 採用マーケット**新規参入**
セミナーでは、**食品製造・卸業界**で参入すべき伸長マーケットを事例を踏まえ解説いたします

2 寝てても新規顧客が自ら問い合わせをしてくる「**営業専門サイト**」の開設

未開拓市場・既存取引業界のシェアアップを実現する
営業専門サイト「ソリューションサイト」開設事例

事例1 美容室向けシステム販売企業 D ▶ 美容室経営者・独立希望者に向けた**情報発信サイト**
事例2 企業向け名刺印刷企業 E ▶ 総務担当者向け**お役立ちサイト**
事例3 製造業向け部品加工 F ▶ 仕入れ担当向け**特注品特化型情報サイト**



DXで使える助成金も合わせて解説

リソース不足に
悩む前に検討すべき
3つの補助金

事業再構築補助金
アフターコロナの中小企業の
思い切った事業し構築を
最大**6000万円**まで補助

IT挿入補助金
中小企業のITツール
導入を最大**450万円**
まで補助

中小企業デジタル応援隊事業
全国の中小企業の
デジタル化を
最大**30万円**補助

2 DX戦略 「3種の神器」導入で営業活動の超効率化

話題沸騰中の中小企業向けDX化ツール「**ZOHO**」導入で安価に**デジタル化**を実現!

1 MA マーケティングオートメーション

潜在的顧客の抽出・育成により、新規商談を生み出す顧客
のウェブ上での行動履歴を解析し、自社サービスへの
関心度や最適なアプローチタイミングを導き出す。



2 SFA セールスフォースオートメーション

営業活動の常時共有と一元管理を目的とした営業
支援ツール。営業業務の自動化に加え、全営業マン
の商談進捗や顧客管理を一元管理できる



3 CRM カスタマーリレーションシップマネジメント

顧客との取引履歴の管理による満足度の向上を目的とした
顧客管理ツール。顧客との過去取引履歴を管理する事で、
顧客毎の属性・特性を抽出し、適切な対応を導き出す。

