

同じビジネスモデルで業績を伸ばす会社が続出！

東北地方 H社

電気接続工事業も



事業開始2年で2店舗へ商圈拡大に成功！

既存事業だけでは関係の作れなかった新規戸建て顧客層からの依頼獲得に成功。得意の電気接続工事の関わる内容を基軸にリフォームメニューを充実させ、手離れの良い工事を効率よく回して売り上げを伸ばし、地元密着の機器交換専門店として売り上げを伸ばしている。

中部地方 T社

町の電器屋さんも



取り組み半年で売り上げペース8,000万円！

家電販売だけでは売上が頭打ちするようになり、更には家電を購入してくれるお客様が高齢化して、売上が下がっていくことを危惧して、2021年3月にショールームをオープンし、さらに集客数・単価もアップ、順調に売り上げを伸ばしている。

第1講座	街のでんきやさんの未来、明暗を分ける戦略とは 将来性のある戦略・ビジネスモデルを見極めるポイントを解説します。
第2講座	モデル企業の成功要因とビジネスモデルの具体的な実践方法を解説 成功企業が取り組んだビジネスモデルの成功要因と、それを皆様が実践する場合の具体的な手法を一つ一つご紹介します。
第3講座	今後生き残る強い会社モデルチェンジするための条件 今後勝ち残る会社になるために、街のでんきやさんに向けた、いま取り組んでおくべき事”を、全国の成功事例をもとにお伝えしていきます。

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。

【webセミナー】でんきやさんのリフォーム事業参入セミナー

お問合せNo. S078730

開催要項

オンラインにてご参加 ※全日程とも同じ内容となっております。ご都合のよい日時をお選びください。

2021年 12月 8日(水)

お申込期限: 12月 4日(土)

2021年 12月 9日(木)

お申込期限: 12月 5日(日)

2021年 12月10日(金)

お申込期限: 12月 6日(月)

開催時間

開始 13:00

終了 15:00

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

一般価格 税抜 10,000円 (税込11,000円) / 一名様

会員価格 税抜 8,000円 (税込8,800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、ご入金が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。●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.078730を入力、検索ください。



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) ●申込みに関するお問合せ: 横田 ●内容に関するお問合せ: 坂本

※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。

オンラインにて開催

2021年 12月 8日(水)

お申込期限: 12月 4日(土)

2021年 12月 9日(木)

お申込期限: 12月 5日(日)

2021年 12月10日(金)

お申込期限: 12月 6日(月)



お申込みは
こちらから
お願い
いたします

「売上の大半をお得意様に依存している・・・。」
「顧客の減少と高齢化で、先行きが不安だ・・・。」
電器店・電気工事店の未来戦略を提言！

町の小さな電気屋が 機器交換リフォーム事業

取り組み
2年で

売上 + 1.2億円



町の電器屋さんも
電気接続工事業も

実践！

工務店が積極的に狙わない
「10万円台リフォーム」に商機あり！

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。

PC・スマホで簡単
セミナー参加！

開催日時

2021年

12月

8日

9日

10日

オンライン開催

13:00~15:00

(ログイン開始12:30~)

経営者様
経営幹部様
限定

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

船井総研セミナー事務局

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

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 ※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。

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。) → 078730

既存顧客だけに頼らず、毎月安定して売り上げをつくる! **建築経験ゼロ** から **すべて** リフォーム事業 **わずか2年で 年商+1.2億円** (営業利益 +1,000万円) 達成した取り組みを大公開!

でんきやさんのための集客アップ&毎月の売上安定ノウハウ公開

① リフォーム商品が売れるショールーム

- ★来店を多く生む&売れる専門店としてのショールームづくりのポイント
- ★契約率の上がるショールームの導線設計と展示品ラインナップのポイント
- ★認知度を最大に上げるための、コスパ最大の店舗立地計画と適正コストを公開



② お客様満足度を上げるサービスと保証制度づくり

- ★かゆいところに手が届く! お客様に求められる商品メニューづくりのポイント
- ★信頼される2段階の保証制度
- ★リピートを生むメンバー会員化制度
- ★アフターサポートのサービスの内容と実践方法を公開



③ 毎月リピートを生み出すアフターフォロー

- ★どのくらいできていますか? お客様に対する適正連絡頻度や接触頻度の公開と実践内容
- ★「なにをやらばいいかわからない…」 「なにもやっていない…」から脱却できる、明日使えるポイント公開!



④ 自社施工できるサービスで粗利率アップ

- ★長所伸展で伸ばす! 電気工事業、電器店だからできるサービス
- ★自社施工化の方法
- ★自社施工化を実践した会社の実際の粗利率の変化を公開



でんき店がリフォームで業績を上げるための

最新ノウハウ14ポイント

仕入れ リフォーム粗利率**35%**を確保する**設備仕入れ交渉**のポイント

仕入れ ゼロからすぐに**施工体制**をつくる**協力業者開拓**のコツ

仕入れ 見積もりをつくらずに**粗利益30%超!**「リフォームパック」のつくり方

集客 人口**3万人**の町でも**1ヶ月40件**の見積もり依頼を獲得する販促手法

集客 既存顧客の名簿から**毎月リピート依頼と紹介**を生み出す**OB販促**

集客 開催**2日間**で**毎回50組**の来店を実現する**イベント集客**

集客 契約率**70%超!**リフォーム会社と競合せずに**集客**する**メニューづくり**

販売 営業経験**ゼロ**でも**1年目**から**売上5,000万円**を受注する営業の仕組み

販売 ユニットバス、トイレを今の**3倍**以上**売るための売価設定**のポイント

販売 機器販売だけでなくリフォーム依頼が従来の**3倍集まる**ようになる**品揃え**のルール

販売 脱・価格競争でも**契約率70%超**を実現する**差別化営業**の方法

固定客 顧客の**2人**に**1人**が**毎年リピート依頼**をする**アフターフォロー**の仕組み

出店 オープン直後から**集客が2倍**に上がる**店舗づくり**のポイント

出店 **1年**で黒字化、**2年後**に**投資回収**できる**コンパクトショールーム**とは?

