

食品機械メーカーの経営者向け／今すぐやるべき社長の仕事
食品機械マーケットで上位企業に勝つための
経営戦略セミナー

WEBセミナー
オンラインで開催!

2021年12月16日(木) 13:00~15:00

日程がどうしても合わない企業様へ。個別経営相談承ります まずは、お問合せ下さい TEL.0120-958-270 [平日9:45~17:30] 担当:金指

講座	セミナー内容
第1講座 13:00~13:30	コロナ禍による展示会の効果低迷、それでも新規顧客を獲得している食品機械メーカーの営業戦略 セミナー内容抜粋 1 コロナ禍で業績を上げたメーカーと停滞したメーカー 株式会社 船井総合研究所 人材・ものづくり支援部 金指 怜佑 中小企業診断士 船井総研にキャリア採用により入社。前職では、食品機械メーカーにて営業職を経験し、トップクラスの成績を残していた。競合他社から顧客を獲得する新規営業を得意とし、新規顧客を獲得するためのマーケティング手法、営業手法を熟知している。現在は、前職での経験を活かし、食品機械メーカーをはじめとした自動機メーカーを中心に、MA（マーケティング・オートメーション）やSFA導入に従事し、100名以上のセットメーカーのマーケティングから営業指導まで一貫した提案を基に、新規顧客開拓・新商品開発を得意としている。愛知県出身。経済産業省登録 中小企業診断士。
第2講座 13:35~14:05	「小が大を呑む」ために、下位の食品機械メーカーが行うべきデジタル戦略・営業戦略 セミナー内容抜粋 1 食品機械専門の展示会に頼らない、オンライン営業構築のポイント セミナー内容抜粋 2 人材難・人材不足でも、上位企業から新規顧客を奪取する体制構築の方法 セミナー内容抜粋 3 ニーズ収集→新製品開発、新市場開拓の手法 株式会社 船井総合研究所 人材・ものづくり支援部 金指 怜佑 中小企業診断士
第3講座 14:10~15:00	食品機械メーカーの経営者に 今すぐ取り組んで頂きたいこと セミナー内容抜粋 1 大企業・上位企業から顧客を獲得するために行うべきこと セミナー内容抜粋 2 外部環境が変化した今、実施すべき経営戦略 株式会社 船井総合研究所 人材・ものづくり支援部 外山 智大 リーダー 加工業の集積地である新潟県出身。ものづくりへの強い関心から神戸大学理学部物理学科を経て神戸大学大学院に進み、超伝導物質に関する研究を行う。船井総合研究所入社後は、一貫して製造業のコンサルティングに従事。特に「技術はあるけど売り方がわからない」技術志向型の製造業に対しての、新規開拓マーケティングで成果を出し続けている。製造業を盛り上げることが、地域の活性化につながるという高い志を抱き、全国を飛び回っている。

船井総研のデジタル営業導入支援について

「製造業マーケティング」を通して、ずばり業績アップのコンサルティングを行っているのが、船井総合研究所 ものづくりグループです。食品機械・自動機メーカーの業績UPに特化したコンサルタントが在籍し、デジタル営業導入支援を行っています。「集客テック」「セールステック」をコアテクノロジーに、各種Saas・MA・SFA・CRM・リモート商談 他、膨大な種類のデジタルツールの中からお客様に最適なソリューションを。マルチベンダーの立場で提供し、コロナ・アフターコロナの時代に「勝てる」営業戦略の構築支援を行います。

お申し込み方法 — WEB からの申し込み —



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。

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/079299>



食品機械メーカーがマーケット上位企業に勝つための経営戦略セミナー

タックシール位置

食品機械メーカーの
社長に緊急提言!!

わずか6か月の取り組みで、営業マンを増やさず
新規問合せ 15 件以上
件数を 月 増加させた
中小食品充填機メーカーの取り組み
展示会からオンライン営業へのゲームチェンジにより
新規顧客を獲得する手法を徹底解説!

- この様な方にお奨めのWEBセミナーです
- 寡占市場でありターゲットは明確だが、競合他社に勝つことができないとお悩みの経営者様
 - 上位企業と差別化したニッチ戦略を取りたいが、どのように進めるべきかわからないとお悩みの経営者様
 - 営業マンが少なく、増員も難しいため、新規顧客獲得の取り組みができないとお悩みの経営者様
 - 新規顧客の獲得を業界専門の展示会に頼っていたが、展示会の効果が薄れてきたとお悩みの経営者様

PC・スマホで
セミナー参加!

2021年 12月16日(木)

開催時間 13:00~15:00

セミナー参加特典
食品機械メーカーを熟知した新規顧客獲得の
専門家による無料経営相談(60分)

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
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

食品機械メーカー向け 経営戦略セミナー

お問い合わせNo. S079299

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

※お問合せの際は「セミナータイトル・お問い合わせNO・お客様氏名」を明記のうえ、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。) → 079299

食品機械専門展示会の集客力低下、顧客のテレワーク化、リアル営業不可による顧客接点の不足…、

従来の新規顧客獲得手法が効果を出さない今、実施すべきデジタル戦略大公開！

業績のいい中小食品機械メーカーが上位企業から顧客を獲得している営業戦略の実態をお教えします！

その実態
とは…

✓ **オンライン営業**
新規顧客獲得をデジタルツールを用いて実施
リアルとデジタルを融合させた新スタイルへ

✓ **ニーズ収集をデジタル化**
デジタル化により多様なニーズの収集が可能
上位企業と差別化したニッチ戦略を実施

✓ **人的依存なし、営業標準化**
人材難でも新規顧客を獲得
スーパースター、ベテランへの依存をなくし、標準化

中小食品機械メーカーが **食品加工機メーカー** **包装機・梱包機メーカー** **検査機器・選別機メーカー** **搬送機器・ロボットメーカー** **計量・充填機メーカー** **他**

大企業・上位企業を“呑む”ためのデジタル戦略 3つのポイント

ポイント1 食品機械専門の展示会依存を脱却し「オンライン営業」の体制を構築する

従来：展示会に出展

「営業DX導入」後のスタイル

集客
確実に月2～10件以上の
有望商談に結び付ける
集客サイトを構築

顧客の醸成
マーケティング・
オートメーション
メルマガ配信
スコアリング

人的フォロー

VA・VE
ソリューションサイト

新規顧客

見込み客（リスト客）化

既存顧客

有望商談化
案件

食品機械メーカーの新規顧客獲得チャンネルは、業界専門の展示会でした。しかし食品機械メーカー向け展示会が、コロナ禍で1/5の集客となり、新規顧客獲得や新製品の販促が難しくなっています。中小食品機械メーカーが大企業・上位企業を呑むためには、展示会依存を脱却し、新しいビジネスモデルを構築することが必須となります。「オンライン営業」は、24時間365日稼働する営業マンの役割をこなし、人的営業ではアプローチが難しかった顧客からの案件獲得が可能となります。

ポイント2 新製品開発、近隣市場進出、ニッチ市場開拓で大手食品メーカーから引き合いを取る

ニーズ収集をデジタル化

近隣市場

近隣市場

近隣市場

近隣市場

近隣市場

主要市場

中小企業が上位企業から顧客を奪うためには、新製品開発、近隣市場進出、ニッチ市場開拓は欠かせません。従来、営業マンが顧客から得た情報をもとに、新製品開発を行っていた企業も、リアル営業が難しい今、情報収集が難しくなっています。また、いち営業マンから、フィルターのかかっている情報を得ることが難しいという課題もあります。ニーズ収集をデジタル化することで、フィルターのかかっている情報を競合他社よりも早くつかむことができるため、新製品開発、近隣市場進出による上位企業との差別化が可能となり、新規顧客獲得が実現できます。

ポイント3 現在の人員で、さらに人的依存をせずに新規顧客を獲得する体制を構築する

会社案内サイト

ソリューションサイト

リンク

スコア付け

2点

3点

2点

1点

1点

マーケティングオートメーションにより、WEBサイトへのアクセス者をスコアリング。「何点に達したユーザーにアプローチする」という定義付けを行います。ベテラン営業マンの「感覚」に依存しない体制を構築することで、誰でも、そして人材難でも、新規顧客を獲得できる体制を構築します。

また、営業活動を標準化するためには、商談管理が重要となります。発生している商談を各ステップに分け、ステップを登っていけば受注できる仕組みを作ります。ステップを登っていくためにも標準化が必要です。30秒で作成できる営業ツールや動画を活用して営業を標準化し、上位企業から顧客を獲得できる体制を構築します。

中小食品機械メーカーでの成功事例多数！ セミナーでは食品充填機メーカーの事例をご紹介します

成功事例 食品充填機メーカーM社（近畿地方）

寡占市場である充填機市場において、デジタル営業、デジタルマーケティングにより大手充填機メーカーから顧客を奪取。充填機だけでなく、近隣市場の製品販売や大手とのターゲット差別化により、お問い合わせ件数が月15件以上増加。現在は、食品だけでなく化粧品・工業製品のニーズ収集をデジタル化にて実施中。



中小食品充填機メーカーが、従業員数3倍、従業員数10倍の競合と戦える理由！営業マンを増員せずに、展示会に頼らずに、新規問い合わせ件数を15件／月以上増加させた方法とは！

➡ この他、多数の成功事例の詳細を、セミナーの中でお伝えいたします！

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。

食品機械メーカー向け 経営戦略セミナー

お問合せNo. S079299

開催要項

オンラインにてご参加

日時・会場

2021年 **12月16日(木)** 開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始 12:30より)

お申込期限:2021年12月12日(日)

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 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。●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。●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.079299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 **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:時田 ●内容に関するお問い合わせ:金指

※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



2021年12月16日(木)オンライン受講

申込締切日 2021年12月12日(日)