



※お申込みに関しましては「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。
 「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

右記のQRコードを読み取りいただきWEBへのお申し込みよりお申し込みください。
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/081784>

お申し込み方法
 WEBからのお申し込み

【年末年始休業のお知らせ】2021年12月28日(火)正午～2022年1月5日(水)まで
 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。TEL.0120-958-270 [平日9:45～17:30] 担当:柳谷

<p>第3講座</p> <p>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</p> <p>「今」考えて欲しいこと 全ての経営者に</p>	<p>第2講座</p> <p>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</p> <p>「オンライン営業」を3ヶ月で導入し営業DXを実現する方法</p>	<p>第1講座</p> <p>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</p> <p>「システム会社の未来設計図とは？」</p>
--	--	---

船井総研トピックのコンサルタントが語る「新しい営業様式」のすべて

時代は元には戻らない。早い者勝ちのオンライン市場を開拓せよ!

- 少い営業活動ができていても、営業支援のシステムは使っていないから、何をどう使っていくかわからない
- 成果があまり出ない、何の解決策にもなっていない
- ビジネス商談をやってみたいものの、とにかく身動きがとれず、営業マンが疲弊し機能していない
- ビジネスアソシア(展示会)などがメイン販路だったが、その機会が失われ新規受注できないで困っている
- 訪問営業を試みるも、営業先に訪問自体を煙たがられ、商談すらさせてもらえず半ばあきらめている
- 営業をオンライン化してみたいが、どこまでの範囲をオンライン化したいかわからない

Afterコロナの経営必須科目「オンライン営業」

システム会社向け **オンライン営業時代到来**
 コロナを機に競合を突き放したい全経営者様へ

オンライン営業

0から始めて1ヶ月で結果を出す **新規開拓の**
 全国4万社200業種以上の会社から見た「外に出ない」セールス術
オンライン営業導入Webセミナー
 あらゆる業種で成功連発! 結果が出る“本当の”オンライン営業、お伝えします。

訪問営業を過去のものにする オンライン営業の衝撃!
 訪問営業一切禁止。お客様に全く会うことなく
 マーケティングオートメーション導入。システムで市場を見直したことで
 営業支援システム導入。訪問と非訪問の営業使い分けで
 営業を機能不全にするのは、根拠なき「エクセル信仰」
 エクセルをやめてSFAシステムに切り替えたことで

売上**2倍超** 受注**15倍** 利益**16.5**ポイントアップ 受注単価**130%**アップ 売上**150%**アップ
Afterコロナの今だからこそ必要なのは、営業のデジタルイノベーションだ

PC・スマホで **セミナー参加!**
 2022年 2/10 [木] 2/15 [火] 3/2 [水] 3/7 [月]
 申込締切日: 2月6日(日) 申込締切日: 2月11日(金) 申込締切日: 2月26日(土) 申込締切日: 3月3日(木)
 ※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 13:00~15:00 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。
 【システム会社向け】はじめてのオンライン営業セミナー
 主催 明日のグレートカンパニーを創る Fundai 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 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。)
 お問合せNO. S081784 081784

問われる企業の適応力“会えない”今こそ営業に変革を

はじめまして、船井総合研究所の西山圭と申します。このチラシは、今や急務かつ必須とも言えるオンライン営業の実践的方法をお伝えするセミナーの案内です。このご案内をお読みになっているあなたは、お客様に会えない今いかに営業活動を続けていくかという経営課題を少なからずお持ちということかと思えます。そのあなたに、お客様に直接会わずして新規開拓営業を成功させ、業績向上のヒントをお伝えするのがこの企画の主旨です。

さて、目には見えないウイルス一つの登場で、社会情勢が一変してしまいました。これが数十年前に起きていたとすれば、我々も打ち手がなくお手上げでした。ただ、今やそれを解決する強力な武器があります。「テクノロジー」です。

見込み顧客の確度を感知できたり、自社のサービスを潜在的に探している会社を見つけたり、IT技術ができることの範囲や精度は、ややもすると人間には不可能なレベルに達しています。

しかしながら、残念なことにそれを本当に使える情報として収集できる機会が少ないのも事実です。

試しに、お手元のPC・スマホで「オンライン営業」など関連単語で検索してみてください。

実に多くのWebサイトやセミナーが、自社商品を売り込むための内容に終始していることに気づくはずですが。

我々からお伝えするのは、それらとは全くの別物です。なぜならば、我々船井総合研究所はシステムの売り込みなどしない完全に“中立な”立場である経営コンサルティングの会社だからです。

経営やセールスの本質に基づき、最新のマーケティング手法やツール、それも実際に成果が出たものだけを余すことなくお話しします。

どんなサービスを提供していたとしても、経営者であるあなたにとって本当に有益な情報を提供できる自負があります。

そのノウハウは、きっとあなたの“今”を支え、明るい未来を作る礎となるでしょう。

今回のウイルスについて、過度に危険視あるいは軽視する立場があり意見が分かれているのは周知のことかと思えます。

ただ、意見は分かれど、この騒動の終息がいつになるかと不安になっている一方で、もう長期戦を覚悟している自分もいるはずですが。

そして、「Afterコロナ」という言葉が人口に膾炙しているように、「新しい営業様式」が必要であることはもはや自明です。

船井流経営法に「時流適用」という考え方があります。世の時流に逆らわず、それに適用することが経営の原理原則とする考え方です。

情勢は目まぐるしく変わっています。今や、企業の時流適用力いわんや変革力を問われている過渡期です。

この状況を嘆くよりも、旧態依然とした営業のあり方を見直す好機と腹をくくることが最初の一步です。

さあ、今こそ営業にイノベーションを。

そのヒントを惜しみなくお伝えいたします。

この機会がその手助けとなり、あなたの会社を発展させる一助となれば、開催者としてこれ以上の喜びはありません。

それでは、Webセミナーではありますが、当日あなたに「お会い」できることを心より楽しみにしております。

最後に、現場で日夜奮闘されておられる医療従事者の方に感謝申し上げます。

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

**すぐに取り組める
ノウハウだけをお伝えします**

もう名刺交換は不要!

自動で営業リストを作成できるクローリングシステム

何もしなくても商談アポを獲得!

ホームページの反響を激増させる方法

サボり営業マンとはおさらば!

クラウドソーシングでノンストップに顧客アプローチする方法

マーケティングは自動化する時代!

メルマガも広告もAIが自動配信!

本セミナーで学べるポイント

Point 01 展示会に頼らない集客手法・営業手法がわかる
コロナの影響で年内の展示会は見通せない中、デジタルマーケティングを活用したデジタル集客、さらにマーケティングオートメーション等を活用した商談の創出手法についてお伝えします。

Point 02 人が訪問しなくてもよい「オンライン営業」の導入方法がわかる
営業訪問の自粛を余儀なくされる中、訪問せずに売る「オンライン営業」の導入ポイント、また受注まで確実に結びつけるポイントがわかります。

Point 03 セールズテックの最新具体例がわかる
最新の営業テクノロジーとして注目を集めるセールズテック。その具体事例のポイントをわかりやすくお伝えいたします。

Point 04 失敗しないマーケティングオートメーション導入・運営のポイントがわかる
集客・商談創出を自動的に行うマーケティングオートメーション。100社を超える導入・運用実績を持つ専門コンサルタントが、導入・運用成功をわかりやすくお伝えします。

Point 05 実績が上がるSFA・CRM運用のポイントがわかる
特にSFAは単なる管理ツールではなく、業績アップのためのツールです。適切なKPI設定のポイント、運用のポイントなど、業績を上げるSFA・CRM運用のポイントについてお伝えします。

これを知らずしては始まらない! “非接触”オンライン営業のカギを握る“三種の神器”

**1 新規商談の創出
【ソリューションサイト】**

確度が高い顕在ニーズ層をキャッチ!
モチベーションに左右されず、文句も言い訳もしない最強の営業マン、「ソリューションサイト」。

ソリューションサイト
コーポレートサイトではなく、特定の商材・関心に絞って発信するコンテンツサイト。

SNS
検索エンジン
メディアサイト
DM【ダイレクトメール】

Solution site → **顧客リスト獲得**
● 資料請求
● 特典コンテンツ
● 無料見積もり etc

→ **商談**

事例 月間100件以上の顧客名簿獲得!
『人材募集人材採用ドットコム』

**2 潜在優良顧客の育成&発見
【マーケティングオートメーション】**

ビデオ商談の成否を分かつのは、顧客の温度感。
その温度感を高め、さらには手で触れたように営業先の気持ちがわかる優れもの。

マーケティングオートメーション
獲得した見込み客(リード)を、メールなどの様々なチャネルを通じたコミュニケーションで育成し商談に引き上げるための仕組み。検討度合いの高い見込み客を選別し、営業部門に引き渡すことができる。

マーケティング部門領域 ↔ 営業部門領域

潜在顧客 リードジェネレーション(顧客の集客)
● 広告/宣伝
● SEO
● SNS
● 展示会
● セミナー
● テレアポ etc

見込顧客 リードナーチャリング(顧客の育成)
● メルマガ
● 行動トラッキング
● リード管理
● 分析・効果測定 etc

ホットリード リードクオリファイケーション(顧客の選別)
● 見込み度把握
● アツイ見込みの抽出 etc

営業活動 → 受注 → リポート化

マーケティングオートメーション MA+SFA CRM

**3 顧客の常時共有&一元管理
【SFA】**

「あのお客さんどうなってるの?」をなくそう。
前時代的な管理のままでは、永遠に「遅い」「非効率」から卒業できません。

SFA(Sales Force Automation):営業支援システム
営業業務を自動化したり、案件の進捗や顧客を一元管理できるシステム。

SFA Sales Force Automation

現状把握を可能にする機能
● 顧客管理
どんな顧客に対して
● 行動管理
どんなアクションを取っているか
● スケジュール管理
営業活動の具体的な日程を管理・いつ受注となりそうか、etc

日々の営業活動を効率化する機能
● ToDoリスト・通知機能
● データ分析レポート

見込み客管理
案件管理
営業日報
顧客情報管理
タスク管理
営業チーム管理

これはほんの一部! これ以外にも超実践的手法がまだまだあります! 詳しくはセミナーで