

なぜあの会社は **コロナ禍でも** **営業マンゼロでも** **50件/月以上** **成長産業** を **開拓** し続けられるのか？
問合せを

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。

電子機器 開発・製造メーカー 経営セミナー

講座内容&スケジュール

オンライン 開催	2022年 3月17日 (木) 13:00~15:00 ログイン開始 12:30~	オンライン 開催	2022年 3月18日 (金) 13:00~15:00 ログイン開始 12:30~
講座	内容		
第1講座	電子機器 開発・製造メーカーにおける生産性向上・利益率アップに本当に必要なこと セミナー内容抜粋① 混迷期の今がチャンス！車載・5G・医療他、成長市場を狙え！ セミナー内容抜粋② 電子機器業界のモデル企業はもう始めている、このビジネスモデル！ 株式会社船井総合研究所 ものづくり支援室 マネージャー 中小企業診断士 高野 雄輔 製造業特化の経営コンサルタント。プリント基板・電子機器・電子部品メーカーをはじめ、機械加工業・板金加工業などの加工業や装置メーカーなどに対し、戦略構築からマーケティング・生産性向上・人材開発の仕組みづくりを一貫して提供することで、クライアントの売上・利益率アップに貢献する。「仕事を通じて、人と企業を幸せにする」がモットー。		
第2講座	電子機器 開発・製造メーカーのための、アフターコロナでも通用するビジネスモデル大公開 セミナー内容抜粋① コロナによりエレクトロニクス業界の商習慣が大変革！ 営業マン"ゼロ"・非対面営業でも新規顧客開拓がドンドン進められる秘密 セミナー内容抜粋② 価格/納期ばかりの資材・開発購買から、開発・設計部門に狙いを定めよ！ 開発・設計部門の攻略で、成長市場参入&利益率をアップさせる方法とは？ セミナー内容抜粋③ 人を増やさず利益を上げる、開発・設計部門攻略 最新ビジネスモデルを3か月で立ち上げる5つのステップ 株式会社船井総合研究所 ものづくり支援室 中小企業診断士 金指 怜佑 船井総研にキャリア採用により入社。前職では、省力化機械・自動機メーカーにて営業職を経験し、装置の販売だけでなく現場を把握した最適な生産ライン提案を行う。製造業の工場における自動化ニーズを熟知することで、トップクラスの成績を残していた。また、装置据付も数多く経験し、電子機器・制御関係にも精通している。現在は、前職での経験を活かし、省力化機械・自動機メーカー、電子機器メーカーを中心に、ZOHOを駆使したMA（マーケティング・オートメーション）やSFA導入などに従事し、マーケティングから営業指導まで一貫した支援を行っている。経済産業省登録 中小企業診断士。		
第3講座	電子機器 開発・製造メーカーの社長にいますぐ取り組んで欲しいこと セミナー内容抜粋① 国内型ビジネスの会社が、これから業績を伸ばす絶対条件とは？ セミナー内容抜粋② これから大きく二極化する業界で勝ち残るために必要なこと 株式会社船井総合研究所 ものづくり支援室 マネージャー 中小企業診断士 高野 雄輔		

お申し込み方法

WEBからのお申し込み

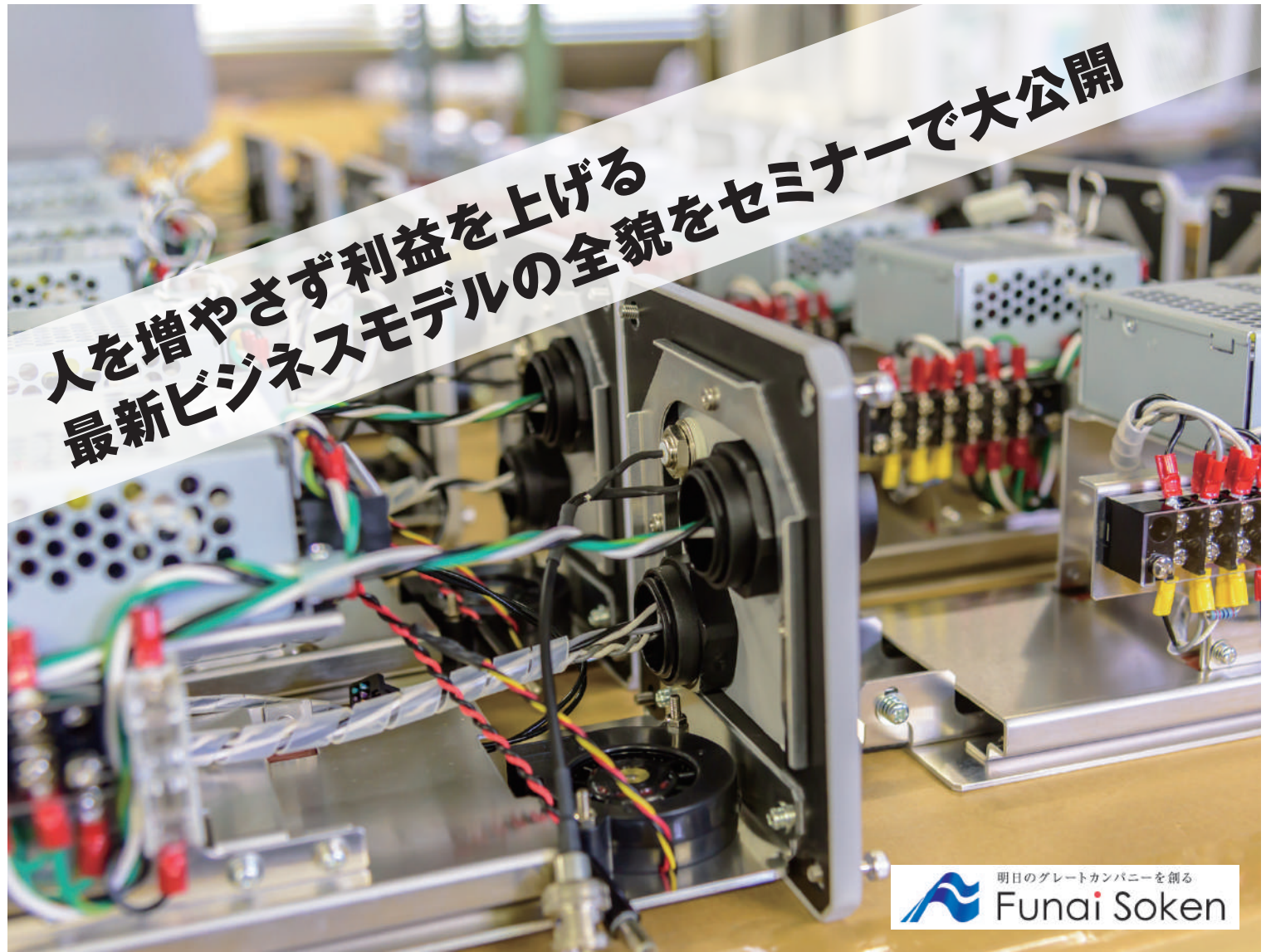
右記のQRコードを読み取りいただきWEBページのお申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。

セミナー情報をWEBページからご覧いただけます！
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/083484>

船井総合研究所による経営者向けセミナー

電子機器開発・設計

特 集 **車載・5G・医療業界** 2022
営業マン“ゼロ”で新規開拓
成功事例を大公開 取組み5か月で月20件の引合／受注単価が130%UP



セミナー開催日程 2022年 **3月17日** (木) 13:00~15:00 | 2022年 **3月18日** (金) 13:00~15:00

主催 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 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

電子機器 開発・製造メーカー 経営セミナー

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。

お問い合わせNo. **S083484**

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。) → **083484**

縮小する
国内市場では
成長産業を
狙え!

電子機器 開発・製造メーカーに緊急提言! 人を増やさず利益を上げるビジネスモデル

なぜあの会社は **コロナ禍でも** **営業マンゼロでも**
問合せを **50件/月以上** 獲得し **成長産業** を **開拓** し続けられるのか?

こんな悩みも
本ビジネスモデルで
解決できます!

悩み 1

車載・5G・医療など
成長市場に参入したい
仕事を増やしたい



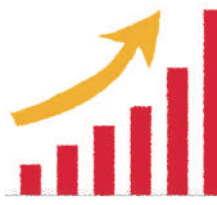
悩み 2

人材確保が難しい中、
何とかいまの人員で
売上高・利益率を上げたい



悩み 3

アフターコロナを
見据えた自社の成長
シナリオを描きたい



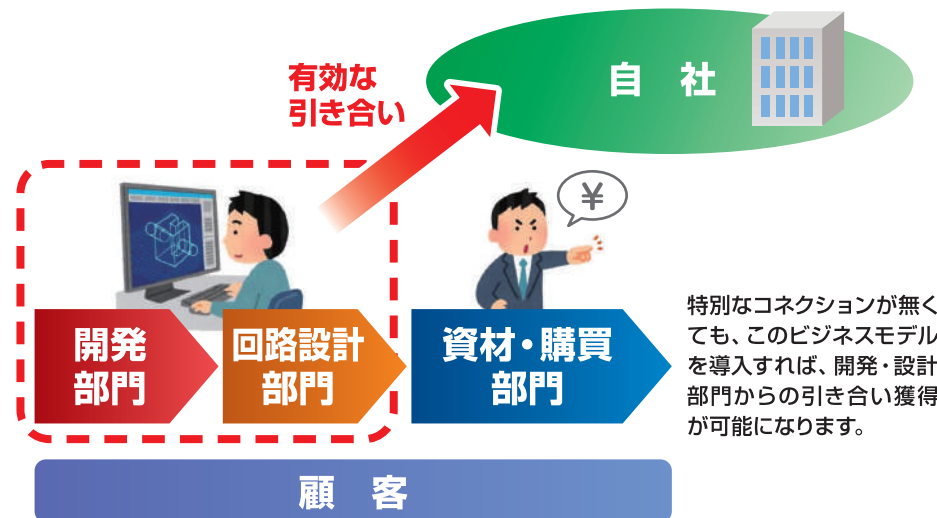
悩み 4

この時代の流れを、
自社が大きく成長する
チャンスにつなげたい



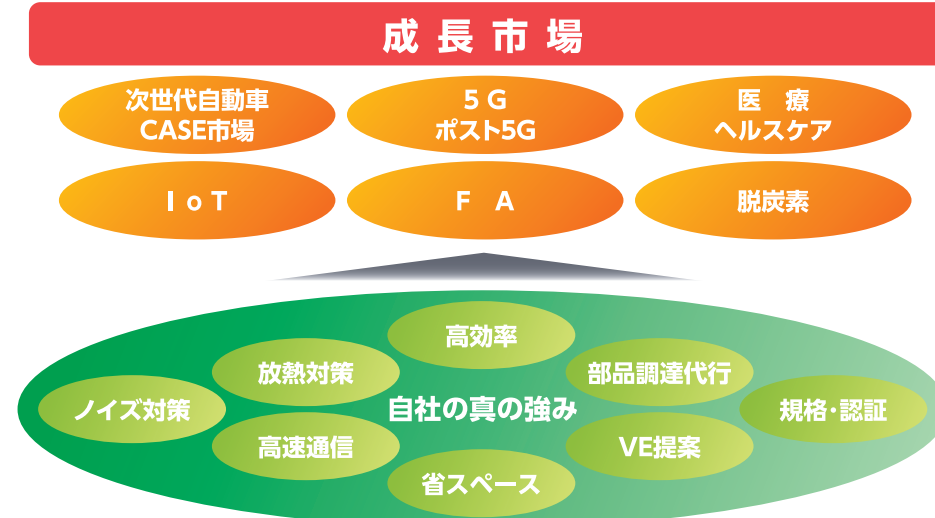
人を増やさず利益を上げる! 開発・設計部門攻略ビジネスモデルで実現できる3つのこと

実現できる
こと **1** 開発・設計部門から引き合いが取れ
価格競争を回避し、利益率が向上できる!



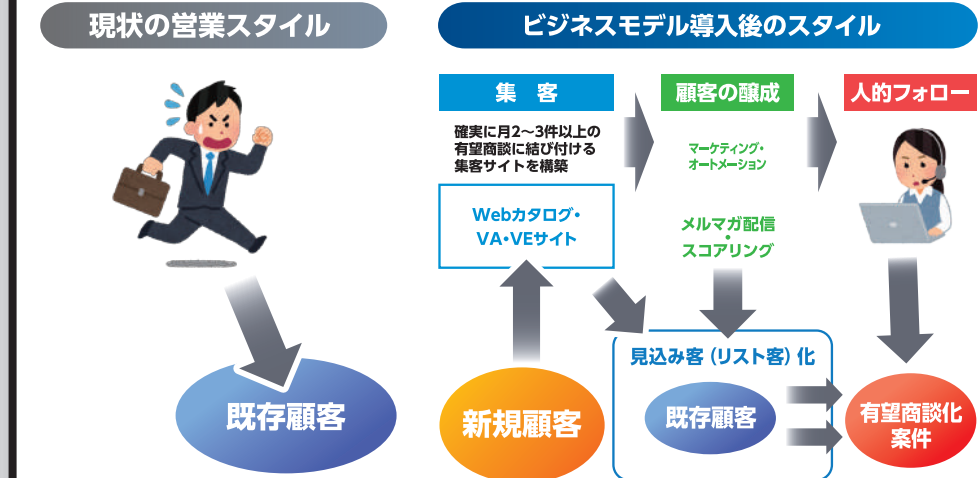
人的営業では新規開拓が困難な、開発・設計部門など川上部門からの
引き合いを獲得できます。

実現できる
こと **2** 自社の強みを生かすことで、成長市場から自社に
合った引合を獲得でき、成長業態にシフトできる!



自社の真の強みを知り、その強みを訴求することによって成長市場の優
良企業からの新規引合を営業活動なしで獲得できるようになります。

実現できる
こと **3** ビジネスモデル導入で、訪問せずに売る
「営業マンゼロ」スタイルが実現できる!



とにかく訪問して足を稼いできた営業スタイルが、この開発・設計部門
攻略ビジネスモデルの導入で、引合獲得・案件化・受注が自動化でき、
営業マン"ゼロ"・訪問営業の最小化が実現できます。

電子機器 開発・製造メーカーをはじめ、エレクトロニクス業界での成功事例多数!

成功事例 1 電子機器 開発・製造メーカー (従業員50名)

営業マン「ゼロ」・非対面営業でも 5社/月の新規開拓! 受注単価130%!

コロナ禍を機に営業形態をリアル営業からインサイドセールスのみに完全移行。月50件の引合の中から効率的な
フォローを行い営業効率2倍以上を実現した上、新規受注単価130%を実現。

成功事例 2 電子機器 開発・製造メーカー (従業員10名)

取り組み後たったの3か月で 35件/月 の引合、新規顧客・市場を開拓!

これまでは問合せが月に1件しかなく既存顧客のみでギリギリだったのが、営業DXへの取り組み後は問合せが一気に35件
/月に増加。その中から有望見込み顧客への営業を行い新規顧客開拓に成功し、顧客基盤の安定化に繋がった。

成功事例 3 電子部品・プリント基板製造業 (従業員50名)

全くできなかった新規開拓が、毎年30社超の優良顧客を開拓!

従来は人的営業のみで新規開拓は全くできなかった。「ウチの業界はWebは無理」と反対する社員を押し切り、社長がデジタル・
マーケティングを断行。従来アプローチできなかった開発・回路設計キーマンに訴求ができる様になり、大きな成果につながった。

成功事例 4 電子部品メーカー (従業員800名)

取り組み4年で営業利益2倍に!

リーマン・ショックの際、大幅に売上が落ち込んだことを教訓にマーケティング・営業を強化することを決意。その後、デジタル・マーケ
ティングを本格導入した。従来の御用聞き体質の営業スタイルから、開発・設計部門を対象とする提案型営業体質への転換に成功した。

成功事例 5 プリント基板実装業 (従業員60名)

取り組み5年で営業利益率2%から10%超えを達成!

従来は特定顧客に依存し、かつ人的営業依存の御用聞きスタイルで、利益率の低下に苦しんでいた。一念発起してデジタル・
マーケティングに取組み、優良リピート顧客の複数獲得に成功。儲からない仕事・客先を減らすことにより収益性を向上。

成功事例 6 プリント基板修理・再生 (従業員30名)

取り組み4年で取引先数社から取引先1000社超えに!

従来は社長のみが営業を担当しており、営業マンを雇っても定着しないため新規開拓も中々進まなかった。そこでデジタル・マーケティングを導入。
毎月30~50件の新規開拓ができる様になり、そのうち1割程度の大口顧客のみを人的にフォロー。結果的に収益性も大きく向上した。

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。

電子機器 開発・製造メーカー 経営セミナー

お問合せNo. S083484

開催要項

※各回、同じ内容です。ご都合の良い日時をお選びください。

オンラインにてご参加

2022年 **3月 17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: 3月13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

オンラインにてご参加

2022年 **3月 18日(金)** 開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始12:30より)

お申込期限: 3月14日(月)

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

日時・会場

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きます場合がございます。●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日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し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.083484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:佐野 ●内容に関するお問い合わせ:高野

※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



2022年3月17日(木) オンライン受講
13:00~15:00

申込締切日 3月13日(日)

2022年3月18日(金) オンライン受講
13:00~15:00

申込締切日 3月14日(月)