

なぜあの会社は **コロナ禍でも** **少人数の営業でも** **問合せを15件/月以上獲得し、新規顧客を獲得し続けられるのか?**

中小食品機械メーカーの事例を徹底解説

2日間のWEBセミナー開催!

2022年 4月12日(火) 13:00~15:00 ログイン開始 12:30~
2022年 4月21日(木) 13:00~15:00 ログイン開始 12:30~

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	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とは? 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 DX支援本部 金指 怜佑 ものづくり支援室 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	"小が大に勝つ"ために、中小食品機械メーカーが行うべきデジタル戦略 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 DX支援本部 金指 怜佑 ものづくり支援室 中小企業診断士
第3講座	食品機械メーカーの経営者に、今すぐ取り組んでいただきたいこと 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 DX支援本部 高野 雄輔 ものづくり支援室 マネージャー 中小企業診断士 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。

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/083818>



船井総合研究所による経営者向けセミナー

中小食品機械メーカー

2022年 4月12日(火)

2022年 4月21日(木)

両日 オンライン開催

展示会に頼らないデジタル営業

Report

展示会ナシでも15件/月の問合せ

中小食品機械メーカーの実際の取り組みを大公開

Report

「技術力」と「ニッチ戦略」で勝つ

自社の真の強みを見つけ、大手メーカーに勝つ方法

Report

アフターコロナにも通用する「営業DX」

展示会・ベテラン営業マン無しで、優良顧客を獲得する秘訣

増員なしの営業戦略

同業他社の**成功事例**大公開

ラベル貼り位置

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。) → **083818**

食品機械市場で
上位企業に
勝つ!!

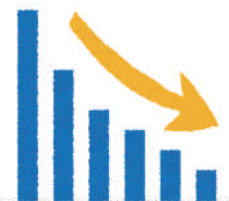
中小食品機械メーカーに緊急提言! 人を増やさず利益を上げるビジネスモデル

なぜあの会社は **コロナ禍でも** **少人数の営業でも**
問合せを **15件/月以上** 新規顧客を獲得し続けられるのか?

こんな悩みも
営業DXで
解決できます!

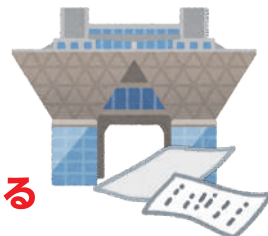
悩み 1

コロナ禍の
影響を受け、
売上が低迷している



悩み 2

展示会の集客が
1/5になり、
効果が低下している



悩み 3

顧客担当者が
在宅ワークで、
訪問営業ができない



悩み 4

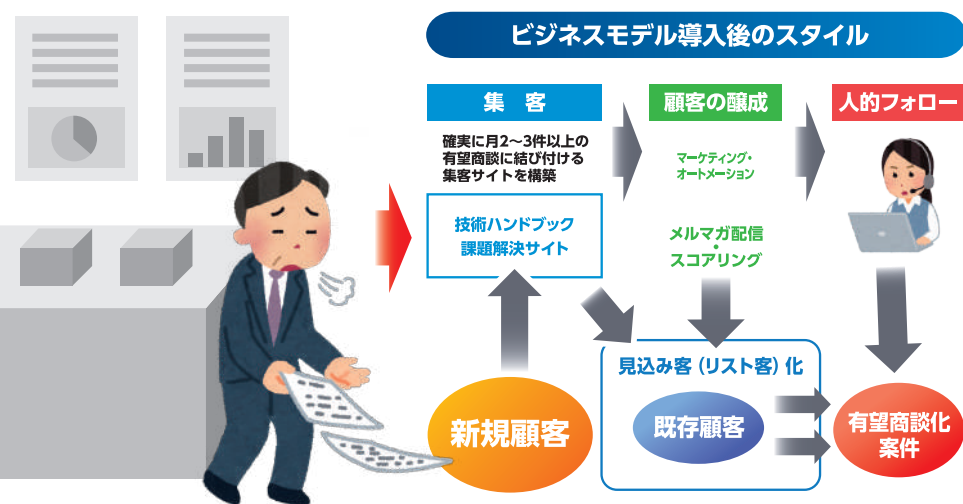
営業人員が足りず、かつ
ベテラン営業マンに
新規獲得を依存している



小が大に勝つためのデジタル営業戦略 3つのポイント

ポイント 1

展示館依存を脱却し、出展なしでも
新規開拓と売上拡大を実現できる!



食品機械メーカーの新規顧客獲得チャネルは、業界専門の展示会でした。しかし、食品機械メーカー向けの展示会の効果が低迷し、新規顧客獲得や新製品の販促が難しくなっています。デジタル営業は、展示会に依存しないビジネスモデルであり、展示会への出展なしで有望顧客を獲得することが可能となります。

ポイント 2

自社の強みを活かした「ニッチ戦略」とデジタル
マーケティングで、成熟市場でも勝てる!



デジタルの世界では、競合が少ない市場が多数存在

食品機械市場は寡占市場であり、一番手・二番手の優位性が顕著に表れる市場です。その中で上位企業を模倣する戦略をとって活動しても、新規顧客獲得は実現できません。営業DXでは、今あるリソースでニッチ戦略を確立し、デジタル営業戦略と融合することで、新規顧客を獲得することが可能となります。

ポイント 3

ベテラン営業への人的依存を回避し、今いる
人員で誰でも、有望顧客を獲得できる!



専門性が高い食品機械の営業活動は、人的依存が起こりやすい特徴を持ちます。デジタル営業では、営業活動を標準化することで、特定の営業マンに依存しない体制を構築でき、誰でも、人材難でも、新規顧客を獲得することが可能になります。

中小食品機械メーカーでの成功事例多数!

成功事例 1 食品充填機メーカー (近畿地方)

営業マンの増員なしで、お問合せ件数15件/月以上に増加!

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。



成功事例 2 株式会社T社

特注搬送機器メーカーが、食品機械市場で売り上げを拡大するために、オンライン営業体制の構築を図る。製缶加工から自動機設計・製造の強みを活かし、5ヶ月で総額1億円の見積案件創出。

成功事例 3 株式会社S社

食品加工機のメンテナンス事業を行っていたが、単価が安く売上・粗利に課題があった。特注食品加工機 設計・販売というニッチ戦略とデジタル営業を融合し、新規顧客を獲得し売り上げを拡大。

➡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。

中小食品機械メーカー向け"小が大に勝つ"デジタル戦略セミナー

お問合せNo. S083818

開催要項

日時・会場	※各回、同じ内容です。ご都合の良い日程をお選びください。	
	オンラインにてご参加	
	2022年4月12日(火)	開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始12:30より)
	お申込期限: 4月8日(金)	
	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4月21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: 4月17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.083818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: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

	4月12日(火) オンライン受講 13:00～15:00 申込締切日 4月8日(金)
	4月21日(木) オンライン受講 13:00～15:00 申込締切日 4月17日(日)