

中小医療機器メーカー 輸入販売企業向け 企業戦略セミナー

講座内容&スケジュール

講座	内容
第1講座	COVID-19による病院訪問の制限、医療機器メーカーが取り組むべき販促手法とは？ セミナー内容抜粋① 医療機器メーカーのこれまでの販促と、COVID-19が与えた影響 セミナー内容抜粋② 病院に訪問できない今、一部の企業が実施する新販促手法  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2講座	病院訪問の制限下でも、新規顧客を獲得できる新販促手法を大公開 セミナー内容抜粋① ディーラーによる販売という商流を変えずに、製品の販売を拡大できる販促手法とは？ セミナー内容抜粋② 展示会、オンラインセミナーなど、従来の販促ツールの効果も上げる方法 セミナー内容抜粋③ 中小企業こそ行うべき！投資対効果の高い、新販促手法構築のステップ 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
第3講座	中小医療機器メーカーの社長に、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 外部環境の変化をチャンスに変えて、顧客を拡大するために行うべきこと セミナー内容抜粋② 拡大していく医療機器市場で優位に立つために、今すぐ実施すべき企業戦略  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、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/085939>



経営者限定 オンラインセミナー

2022. 5.24 (火) 13:00~15:00

2022. 5.26 (木) 13:00~15:00

中小医療機器メーカー 輸入販売企業

病院訪問の 制限下でも 顧客を獲得し新販促 業績をあげる新手法大公開

- ・メーカーが病院訪問できず、医師に製品をPRできない…
- ・新規の病院への人的アプローチが難しく、既存ディーラー、既存病院への販促にとどまる…
- ・オンラインセミナーを開催しているが、新規顧客獲得にはつながっていない…

ラベル貼り付け位置

コロナ・アフターコロナに適応する成長戦略を紹介！

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

中小医療機器メーカー・輸入販売企業向け 企業戦略セミナー

お問い合わせNo. S085939

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。) → **085939**

病院訪問ができない 展示会出展ができない 商流を乱せず営業できない 一部の中小医療機器メーカーが始めた、新規顧客を獲得する取組を大公開！

業界特化
経営者セミナー

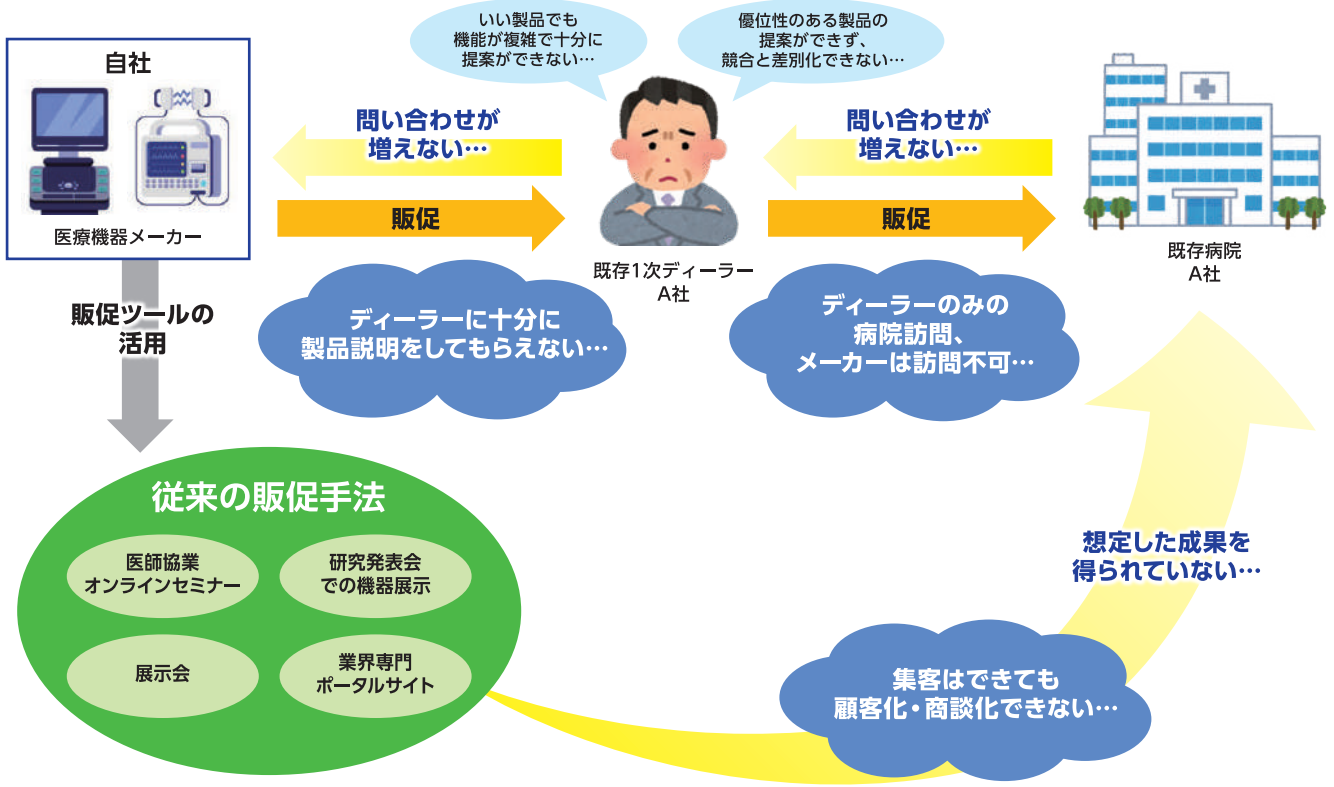
中小医療機器メーカーの従来の営業戦略と課題

- 課題1** 病院訪問の制限で販促がかけられず、売上が低迷

 - ▶ 病院訪問が制限されディーラーとの同行訪問ができず、医師に十分な製品説明・強みの訴求ができない
 - ▶ 持ち込みデモができず、製品の優位性を伝えられない
- 課題2** ディーラーの販促や営業に頼っており、自社が販促を十分にかけることができない

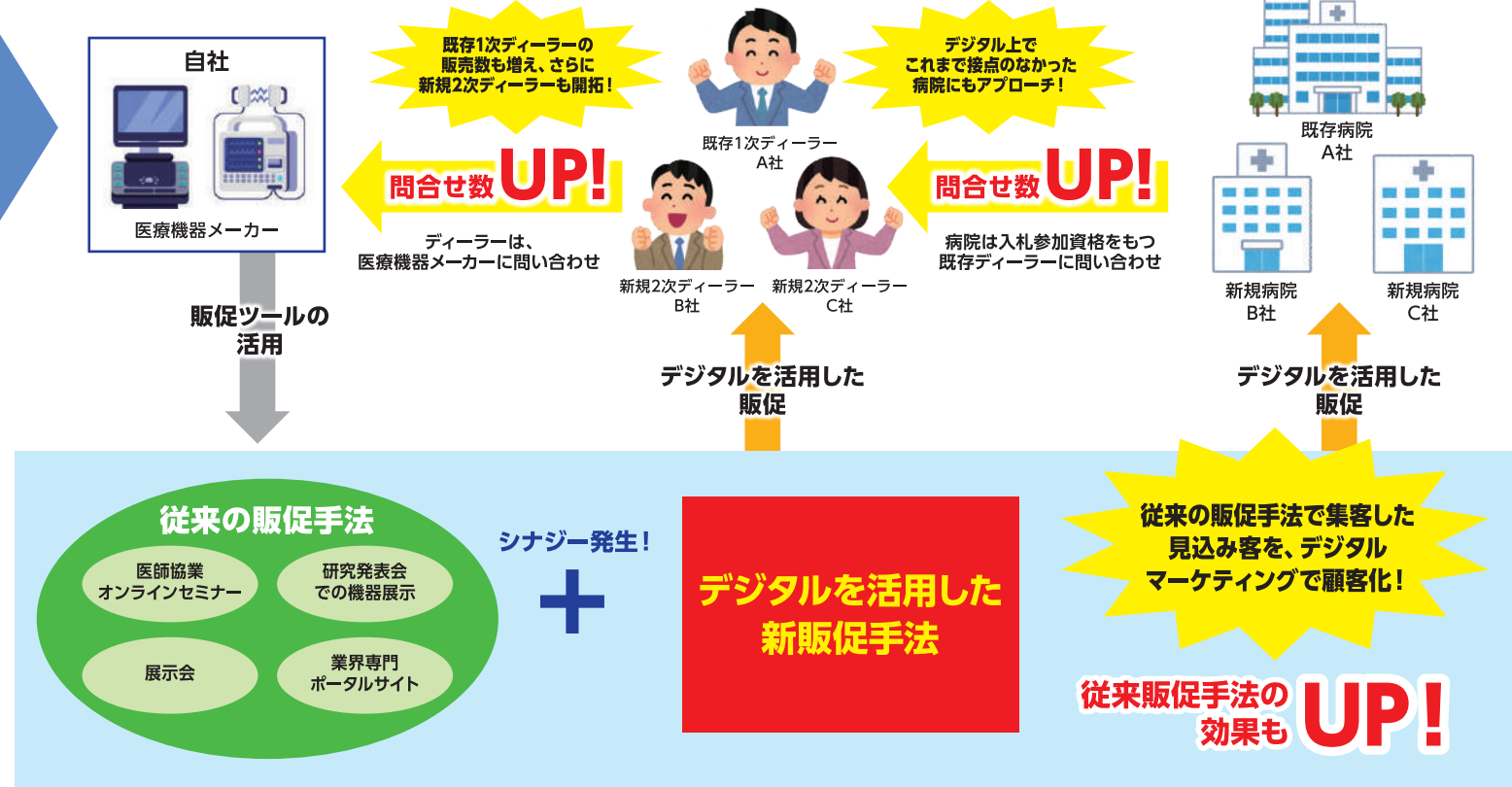
 - ▶ 病院への販促・営業をディーラーに依存し、自社の営業活動・マーケティングは限定的
 - ▶ 新規の病院に製品を販売したいが販促も商流上難しく、既存ディーラーと既存病院に限った販促にとどまり、新規顧客の獲得ができない
- 課題3** 病院訪問の制限で販促がかけられず、売上が低迷

 - ▶ 展示会や研究発表会などの機器展示を活用し、機器の販促を行っていたが、コロナ禍による来場者・開催数の減少で効果低迷
 - ▶ ポータルサイト等を利用し医師との協業セミナーを実施したが、集客後に顧客化に繋がらない



新販促手法を取り入れた営業戦略と効果

- 病院訪問が出来なくても、ディーラーによる販売という商流は変えずに、**新規顧客の獲得と既存顧客の深耕が可能に！**
- ▶ 病院訪問ができなくても、デジタルマーケティングにより、**自社製品の販促をかけることが可能になる！** 病院からディーラーへの問い合わせも増加し、**自社、ディーラーともに売上拡大を実現できる！**
 - ▶ ディーラーによる販売という商流を乱すことなく、**新規顧客の獲得を、コロナ禍でも実現できる！** また、**新規2次ディーラーも獲得でき、販路拡大が可能となる！**
 - ▶ 展示会やポータルサイト、オンラインセミナーで獲得した見込み客を、**新規顧客化・商談化まで人が動かずに「育成」でき、効率的な営業を実現！**



中小医療機器メーカーの成功事例・成功パターン

成功企業のビジネスモデル！

成功事例 株式会社メトラン (人工呼吸器、動物用医療機器 他)

コロナ禍で病院訪問ができなくなり、また展示会の開催も中止になり販促が行えなくなったため業績低迷のリスクを感じ、デジタルを活用した新販促手法を導入。動物用医療機器の販促をまずは実施し、新規問合せ数を20件/月に増加させる。既存の製品だけでなく新製品の販売にも新販促手法を活用し、売上を拡大している。



現状分析・市場ニーズ把握を行い、自社独自のポジショニングを明確にしたうえで、問い合わせの獲得と顧客化を実現できる仕組みを構築することが重要！



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。

中小医療機器メーカー・輸入販売企業向け 企業戦略セミナー

お問合せNo. S085939

開催要項

※各回同じ内容です。ご都合のよい日程をお選びください。

オンラインにてご参加

2022年 **5月24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:2022年 5月20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 **5月26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:2022年 5月22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

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.085939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



2022年5月24日(火)オンライン受講

申込締切日 2022年5月20日(金)

2022年5月26日(木)オンライン受講

申込締切日 2022年5月22日(日)