

【Webセミナー】広告印刷会社業績アップセミナー

ご都合の良い日程で以下よりお選びください。

開催
時間 13:00～15:00
(ログイン開始 12:30～)

一般価格 33,000円(税込) /一名様 会員価格 26,400円(税込) /一名様

オンライン開催

2022年 7月12日・15日・20日・22日

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、お問合せください。TEL.0120-958-270 [平日9:45～17:30] 担当：櫛谷

時間	セミナー内容
第1講座	アフターコロナで広告印刷会社が生き残る3つの経営戦略 シュリンクしている広告印刷市場で生き残る3つの経営戦略についてお伝えします。 株式会社船井総合研究所 人材ビジネス支援部 求人メディアチーム リーダー 保泉 泰宏 船井総合研究所に新卒で入社。入社後は、広告・印刷業界/人材業界に特化をし、新規事業立ち上げ/マーケティング戦略の策定プロジェクトを経験。現在は、求人メディアの新規立上げおよび収益化を強みにしている。特に、マーケティング戦略での再現性が高い提案/実行には定評がある。
第2講座	脱訪問営業! 地方の広告印刷会社がオンラインで新規受注した成功事例大公開 地方の広告印刷会社が問合せを新規で月地方100件問い合わせをいただく事例についてお伝えします。 7office株式会社 取締役 須沢 ますみ氏 山梨県甲府市で100年の実績を誇る印刷会社を取締役社長として経営。また、グループ会社である7office株式会社では、同社の主軸事業であるWeb名刺発注システムのIT部門の責任者として、全国8500社以上のクライアントとの取引に従事している。Webサイトを活用した集客施策にも取り組んでおり、メディア立上げから1年以内という期間で1000件以上の新規リード獲得を実現している。 株式会社船井総合研究所 人材ビジネス支援部 求人メディアチーム 櫛谷 秀樹 船井総合研究所に新卒で入社。入社後は、広告・印刷業界を中心に多数の業界におけるマーケティング戦略の策定プロジェクトを経験。現在は、セールスストックを活用したDX推進プロジェクトおよび収益化までのマーケティング支援に従事しているコンサルタントである。
第3講座	今、広告印刷会社の経営者に考えてほしいこと 広告印刷会社が每期増収増益を達成させるための経営手法についてお伝えします。 株式会社船井総合研究所 人材ビジネス支援部 マネージング・ディレクター 西山 圭 船井総合研究所に新卒で入社。入社後は、広告・印刷業界/人材業界に特化をし、新規事業立ち上げ/マーケティング戦略の策定プロジェクトを経験。現在は、求人メディアの新規立上げおよび収益化を強みにしている。特に、マーケティング戦略での再現性が高い提案/実行には定評がある。

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。

※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。

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/088173>



印刷業に限界を感じてる経営者様

コロナショックでも売上



一般価格 33,000円(税込) /一名様
会員価格 26,400円(税込) /一名様

印刷会社の“デジタル御用聞き営業”

既存顧客に頼らない

人口19万人都市の
小さな印刷会社の成長戦略

名刺印刷で

月間9000件の見込客を
発生させる仕組みを教えます

新規顧客開拓

営業マン0人

“デジタル御用聞き営業”5つの実践ステップ

～デジタル時代の印刷営業の基本戦略～

顧客データベース
の構築

デジタル御用聞き営業
コンセプト設計

コンテンツ作成

セグメント配信

集客サイト実装

デジタル営業を
スタートして9
か月で

わずか

見込み客獲得数
3,300件

集客サイト閲覧数
22万件

名刺受注社数(前年比)
110%アップ

特別ゲスト講師

7office株式会社
取締役
須沢 ますみ氏

オンライン
開催

2022年

7月12日・15日・20日・22日

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。

主催



明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

【Webセミナー】広告印刷会社業績アップセミナー

お問い合わせNo. S088173

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

※お問い合わせの際は「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

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。) → 088173

90日で新規顧客接点を900件発生させる仕組みを大公開

1 広告印刷会社の『デジタル御用聞き営業とは』

近年、デジタル化の加速による「紙」需要の減少、コロナによるイベント需要の減少。紙販促からデジタル販促への予算切り替え。売上が年々減少し、厳しいビジネス環境が続く中、会社の方向性は決まっていますでしょうか？印刷会社の多くの経営者様から、「何をすればいいかわからない...」というご相談をいただきます。顧客数が多く、Face to Faceの営業主体では、すべての顧客へのフォロー対応ができず、取りこぼしが発生しているケースが多く、問い合わせがきた企業のみ対応しているケースが大半です。このような課題を抱えてる印刷会社様においては、「デジタル御用聞き営業」を取り入れることが最適解であるケースが多いです。

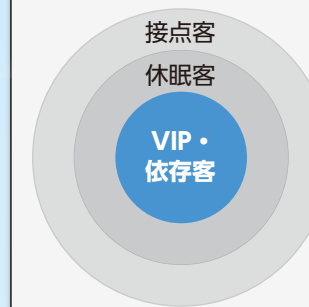
デジタル御用聞き営業とは、顧客が儲けるための理想像を描き、顧客の理想像を実現するために必要な情報・商品・サービスをデジタル媒体を活用してすべての顧客（既存客、休眠客、接点客）に提示する活動のことです。デジタル技術を活用することで、膨大な数の顧客に情報を行き渡らせることができます。

この活動を通じて自社が提供できる価値の認知を高め、業績アップを実現します。

株式会社船井総合研究所
人材ビジネス支援部 求人メディアチーム 榎谷 秀樹



従来の御用聞き営業



営業担当はVIP客や既存客への営業活動で精一杯

休眠客や接点客はフォローができず疎遠になってしまいがち

デジタルの御用聞き営業



休眠客や接点客にはメルマガとWebで定期的に情報発信を行うことで関係を維持

メルマガによって相談や案件が発生した休眠客・接点客だけを効率的にフォローできる

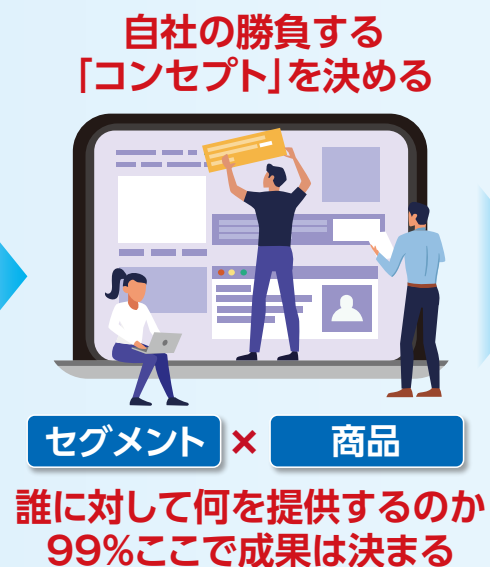
※接点客は取引は無いが名刺交換をしていること
例：「新規飛び込みで名刺交換をした」「取引は無いが会合などでお互いを知っている」

この5ステップがデジタル時代の印刷営業です。

1 顧客データベース構築



2 企画の検討



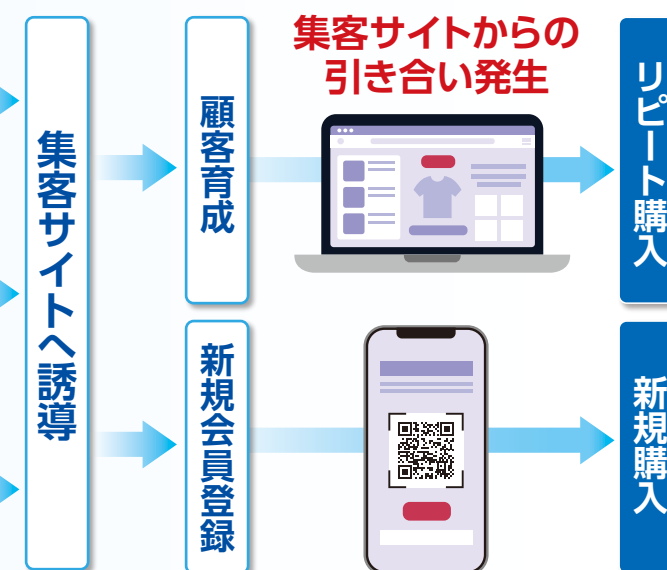
3 コンテンツ作成



4 セグメント別配信



5 集客サイトへ誘導



Tooffice株式会社
取締役
須沢 ますみ氏

地方の小さな印刷会社が、デジタル知識0の状態から営業DXに取り組み
営業人員0名で月間900件の新規見込み客を獲得！

- 1 衰退市場である印刷業界で新規顧客開拓を継続的に実現する営業戦略とは？
- 2 従来のハードへの投資から、デジタル (DX) への投資に踏み切った、これだけの理由
- 3 顧客が必要としているものが手に取るようにわかる！ デジタル技術を活用した最新営業手法！

様々な業界で成功事例多数！

オンライン営業革命で、
攻めの営業へ。
新規開拓促進で **売上2倍超**

訪問営業一切禁止
お客さんに
全く会うことなく **受注15倍**

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。 **利益16.5ポイントアップ**

営業支援システム導入。
訪問と非訪問の
営業使い分けで **受注単価130%アップ**

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150%アップ**

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。

[Webセミナー] 広告印刷会社業績アップセミナー

お問合せNo. S088173

開催要項

オンラインにてご参加 ※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください。

日時・会場

2022年 7月12日(火)

開始 終了
13:00 ▶ 15:00
(ログイン開始12:30より)

お申込期限: 7月8日(金)

2022年 7月15日(金)

開始 終了
13:00 ▶ 15:00
(ログイン開始12:30より)

お申込期限: 7月11日(月)

2022年 7月20日(水)

開始 終了
13:00 ▶ 15:00
(ログイン開始12:30より)

お申込期限: 7月16日(土)

2022年 7月22日(金)

開始 終了
13:00 ▶ 15:00
(ログイン開始12:30より)

お申込期限: 7月18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

受講料

一般価格 税抜 30,000円 (税込 33,000円) / 一名様 会員価格 税抜 24,000円 (税込 26,400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、ご入金は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いたします。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.088173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

Funai Soken
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: 櫛谷

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



7月12日(火) オンライン受講

申込締切日7月8日(金)

7月15日(金) オンライン受講

申込締切日7月11日(月)

7月20日(水) オンライン受講

申込締切日7月16日(土)

7月22日(金) オンライン受講

申込締切日7月18日(月)