

現状を打破したい
町の電気屋さん必見

機器販売台数 大幅UP

エコキュート
20台 → **120台へ**

トイレ
0台 → **100台へ**

100台が
売れる秘訣

業界紙にも何度も
取り上げられました!



1.7 **UP**
億円

立上げ
2年で

- 顧客リピート回数**3倍UP**
- 地域認知度**大幅UP**
- 販売台数が伸びるから仕入れの主導権も握りやすい

ご参加
特典

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Sokenが売れてる会社を徹底分析!!
機器100台売れる店舗
診断 チェックリスト **プレゼント**

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様に心よりお見舞い申し上げます。

PC・スマホで
かんたん
セミナー参加!

2023年

1月

29日・30日・31日

オンライン開催

13:00~16:30
(ログイン開始12:30より)

経営者
経営幹部
限定

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

電気店向け新規事業 リフォーム業界参入セミナー

船井総研セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

お問い合わせNo. S094578

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]を明記の上、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。) → 094578

特別紙上インタビュー



有限会社飛田電機設備
店長 飛田浩平 氏

機器交換台数
なんと300%増
街の電気屋さんを変えた
機器交換リフォーム
戦略とは？



株式会社船井総合研究所
1DayReformチーム
リーダー 稲川茂樹



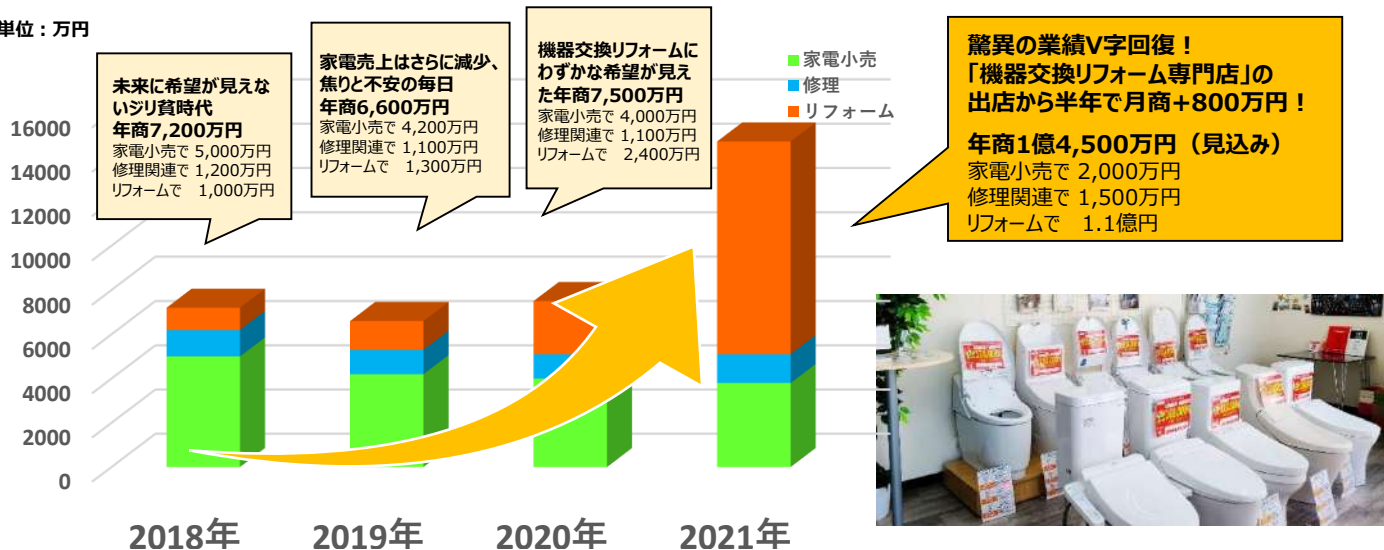
【飛田浩平氏 プロフィール】

有限会社飛田電機設備 店長

大学卒業後、大手コンサルティング会社にて勤務後、家業である有限会社飛田電機設備に入社。当初家電小売が収益の柱であったが、顧客の高齢化などで売上減少を実感し、一般顧客向けリフォーム事業の取り組みを開始した。取り組み後、売上は順調に伸び、2021年3月に更なる拡大を目指し、新店のリフォーム専門ショールームを開店。開店から約1年でリフォーム事業を3倍の1億円まで伸ばし、3代目後継者としてさらなる成長を目指している。

「機器交換リフォーム専門店」取り組み後の推移

単位：万円



何故突然取り組みを進めようと思われたのですか？

飛田氏「元々は家族経営だし、現状の5,000万円～6,000万円の売上のままで良いと思っていました。ただ状況は毎年変わっていきました。家電量販店にも、ネットにも顧客を取られていきましたし、現状維持すら難しいと感じるようになっていったんです。さすがにこれ以上売上が下がってしまうと家族経営でもやっていけないと危機感を大いに感じるようになりました。もう背水の陣ですよ。やらなければ飛田電機設備は終わってしまう。その一心で腹を決めました。」

いってやらないければ
飛田電機設備は
終わると思った

従来教えてもらっていた
電気店のリフォームは
間違っていたかもしれない

リフォーム専門店舗を出すまでに約2年かかりましたね。 その理由は？

飛田氏「そうですね。船井総合研究所主催の研究会に入って独自に取り組んでみた2年
ですね。これは従来の電気店のリフォームの売り方と何とか合わせていけないかと思って取り
組んでみた期間でした。もちろん売上は多少上がりましたが、年商になると1,000万円
弱くらいでした。皆さんそうかもしれませんが、電気店業界では、既存の電気店舗にリ
フォーム商材を置いて売っていきこうというやり方かと思うのですが、この2年でそれは少し間
違っていったのかなと気づいた期間でもありました。」

2年の期間を経て、どのようなことを 学ばれたのでしょうか？

飛田氏「リフォーム専門でお店を出さないと、お客さんは集まらない
ということ。既存の電気顧客からの依頼だって、リフォーム専門店を
出してから一気に増えたんですから。
試行錯誤した2年でこの答えが
見えてきたんです。ちょうどその
時に良い所に空き店舗が見つ
かり新規顧客にも選ばれるよう
にしようと出店しました。」

既存のお客さんに
売ろうとするのではなく
新規客にも選ばれること



新しく出店したリフォーム専門店舗

機器交換リフォーム専門ショールームを出店してたった1年で、 過去最高売上・最高益を記録。その理由は？

飛田氏「これは集客の数が圧倒的に増えたこと・平均単価が圧倒的に上がったこと、これにつま
ますね。これまでの集客数も平均単価も2倍以上になりましたから。とにかく新規顧客も既存顧
客も依頼が途絶えなくなりましたね。」

とにかく
依頼が
途絶えない

1Day Reform研究会 実践事例シート

下記資料をご記入をお願いいたします。ご不明な点・ご質問・ご報告などがありましたら、
5/20(金)まで1dayReform研究会へ1day@funaiconsulting.co.jpよりご連絡下さいませ。
下記添付イメージを参考に記入をお願いします。

店名 株式会社 飛田電気設備
所在地 東京都 港区

1day Reform研究会 実践事例シート			
2020年4月～2020年5月の実績数値			
1day Reform	2020年4月	2020年5月	合計
新規来店	1,385件	2,064件	4,249件
契約件数	681件	1,055件	3,736件
契約率	49% 平均	51% 平均	43% 平均
契約単価	69万円	67万円	67万円
新規	591件	606件	1,197件
OB	792件	2,057件	2,850件
チラシ配布枚数	12,000枚	12,000枚	24,000枚
新規来店件数	7件	12件	19件
新規来店チラシ応答率	1,714件	1,000件	1,263件
OB紹介件数	14件	34件	48件
OB紹介件数割合	24%	44%	39%
新規来店件数	6件	10件	16件
OB紹介件数	14件	23件	47件
OB紹介件数割合	80%	80%	1,600件
チラシ配布枚数	3件	2件	5件

1Day Reform研究会 実践事例シート			
2020年6月～2020年7月の実績数値			
1day Reform	2020年6月	2020年7月	合計
新規来店	4,250件	2,568件	5,211件
契約件数	1,745件	368件	2,113件
契約率	41%	51%	43%
契約単価	158万円	47万円	91万円
新規	1,144件	344件	1,392件
OB	3,105件	312件	1,821件
チラシ配布枚数	13,300枚	7,000枚	20,300枚
新規来店件数	11件	6件	17件
新規来店チラシ応答率	2,199件	1,147件	1,188件
OB紹介件数	32件	16件	48件
OB紹介件数割合	4%	1%	2%
新規来店件数	10件	4件	14件
OB紹介件数	29件	16件	45件

総見談数 (総見談数)	新規見談(見談数)					新規率	見談総額	見談単価
	新規系 (A)	OB系 (A)	新規系 (W)	OB系 (W)	その他			
(単月)	(単月)	(単月)	(単月)	(単月)	(単月)		(単月)	(単月)
2021年3月	81	32	49	0	0	92.05%	18,271	226
2021年4月	61	12	49	0	0	98.39%	8,856	145
2021年5月	57	15	42	0	0	91.94%	15,178	268
2021年6月	48	12	36	0	0	88.89%	6,719	140
2021年7月	63	25	33	5	0	90.00%	13,122	208
2021年8月	54	11	42	0	1	98.18%	6,782	126
2021年9月	62	16	42	3	1	93.94%	14,109	228
2021年10月	61	28	32	1	0	92.42%	13,144	215
2021年11月	57	15	40	2	0	91.94%	7,176	126
2021年12月	66	23	43	0	0	94.29%	9,127	147
2022年1月	63	25	37	1	0	84.00%	13,137	209
2022年2月	38	15	23	0	0	92.68%	5,882	155
2022年3月	72	23	45	4	0	92.31%	16,734	232
2022年4月	55	16	37	2	0	90.16%	14,979	272
2022年5月	42	16	23	0	1	93.33%	14,002	333
2022年6月	59	14	41	4	0	86.76%	14,201	241
2022年7月	61	19	42	0	0	#VALUE!	12,703	208

左側の実践事例シートは出店前当時のものです。
新規見談 31件 (新規9件 OB22件)
×
平均単価 74千円
×
契約率 90%

右の表は出店後のものです。
新規見談 59件 (新規19件 OB39件) 約200% ①
×
平均単価 204千円 約300% ②
×
契約率 70%

ほとんど既存人員のまま取り組まれましたよね。良く仕事を回すことができたと思いますが、その理由は？

飛田氏「そうですね。私達自身がびっくりしています(笑)これは機器交換の件数が増えて売上が上がったからだと考えています。トイレやエコキュートなどの入替って実は本当に簡単で。問合せその場で決まってしまうし、長くても半日で工事が終わりますからね。特段スーパー営業マンがいなくても売れてしまうんですよ。壊れて困っている方が多いから。だからあつという間に完工できる。これを高回転で回せたので、既存人員でもできたんでしょうね。ちなみに機器交換の案件は今までの3倍になりました。機器交換って粗利率も高いですから収益に大分寄与しました。」

2020年までは、トイレ年間40台・お風呂年間3台・エコキュート年間25台だったが、各商品2～3倍販売できるようになった。

	トイレ	ガス	石油	電気	風呂	キッチン	洗面台
2021年3月	22	0	4	4	1	2	2
2021年4月	8	2	0	3	1	0	0
2021年5月	7	3	1	2	2	2	1
2021年6月	6	1	0	1	1	1	1
2021年7月	14	3	0	2	3	0	2
2021年8月	7	1	1	1	1	0	1
2021年9月	7	0	0	3	3	3	3
2021年10月	17	0	2	4	0	0	1
2021年11月	8	0	2	5	0	0	1
2021年12月	10	0	6	2	1	0	2
2022年1月	3	1	3	9	3	1	1
2022年2月	4	0	0	2	1	0	4
2022年3月	11	0	2	8	2	1	2
2022年4月	7	2	1	10	1	1	1
2022年5月	4	1	0	9	3	0	2
2022年6月	11	0	4	7	1	0	1
2022年7月	6	0	4	3	3	1	0



エコキュートをもっと伸ばして
売上と利益を拡大できました

エコキュートが年間100台ペースになって 今期も過去最高売上・最高益を達成できそうなんですよね

飛田氏「先ほどもお話したように、機器交換って粗利率が高いんですが、その中でもエコキュートの粗利率が高くて、**もっと増やせないかなー**と思って取り組んだのが2年目の今期なんですよ。船井総合研究所に相談してみると、“カテゴリーブランド”が良いって言われてまして。それって何やろって最初は思いました(笑)一緒に構築しましたが、要はより特化しましょうということでエコキュート専門ブランドを立ち上げたんですね。そしたら、**年間20台くらい売れたら良かったというエコキュートが、100台ペースになったんですよ。これが今期の売上と利益に大きく寄与しましたね。**」

エコキュート専門店
オープン記念
特別ご案内状

エコキュートをお取りの方!! ぜひ帰ってください!!

在庫あります!! すぐに取付可能!!

エコキュート
コキョー地域No.1宣言

エコキュートを中心に掲載した給湯器チラシを作成し、毎月15,000枚ほど折込を実施。

エコキュート専門のブランドを立ち上げ。既存顧客や近隣住宅を中心にオープンイベントを実施。

エコキュートを中心に掲載した給湯器チラシを作成し、毎月15,000枚ほど折込を実施。

エコキュートを中心に掲載した給湯器チラシを作成し、毎月15,000枚ほど折込を実施。

これからの展望を教えてください。

飛田氏「ありがたいことに1年や2年でここまで成長できて、**社内の雰囲気**が本当に良くなりました。**給料もグンと増やすことができました**ので。そうなるもともと会社を大きくしていきたいと思うのは自然なことですよ(笑)私たちはこれから採用を強化して、右腕社員を作っていきたいと思っています。そして近隣市内に他店舗展開して、まずは3億円達成していきたいですね。あとは電気業界を盛り上げたいですね。私が取り組んできたことはできる限りお伝えしていきたいと思いますので、是非セミナーも見てもらえたら嬉しいです(笑)」

次は3億円達成したい
多店舗展開して

**紙上
講演****電気店の勝ち残り戦略！****顧客基盤が活きる、すぐ取り組める****「機器交換リフォームビジネス」****これだけ読めば
すぐわかる！****5つの成功ポイント解説！**

株式会社船井総合研究所 リノベーション支援部
Reformビジネスグループ 1DayReformチーム
リーダー

稲川茂樹

ここまでレポートをお読みいただき、ありがとうございます。

株式会社船井総合研究所の稲川茂樹と申します。今回ご紹介した事例のように、地域密着型の電気店が勝ち残るための戦略は、「顧客基盤を活かしながら、今から参入しても商圈内一番を狙える空白マーケット」に専門特化することです。そしてその中でも、

- ①**本業と親和性が高いビジネス**
- ②**市場に競合が少ない、大手が入らない領域**
- ③**地域のニーズが高く、集客が見込める市場**
- ④**人材のスキルや経験に依存せず売れる商品**
- ⑤**低投資でなおかつ、即業績が上がって回収が早い**

という要件を満たす戦略を選択するのが成功のポイントです。

その中でも、本紙でご紹介した電気店の成功事例の戦略を整理すると、

**客単価10～20万円、給湯器・トイレ・コンロなどの
1日でできる機器交換に専門特化したリフォーム事業、
“1 Dayリフォーム”ビジネスモデルです。**

①本業と親和性が高いビジネス

地域密着の電気店の多くが、お客様から頼まれて家電の修理や電気工事、あるいは住設機器の取り付けをすでに請け負ってきたことでしょう。すでにお客様の住宅に入り込めている皆様は、住宅リフォームのニーズをお客様から直接引き出すことができる数少ない業種です。リフォーム事業に本格的に取り組むことで、これまで“片手間”で拾い上げてきたリフォームの仕事を、単独事業として収益性のあるものに変えることができます。また、これまで本業で大事に蓄積してきた顧客名簿を、2倍、3倍の財産へと高めることに繋がるのです。



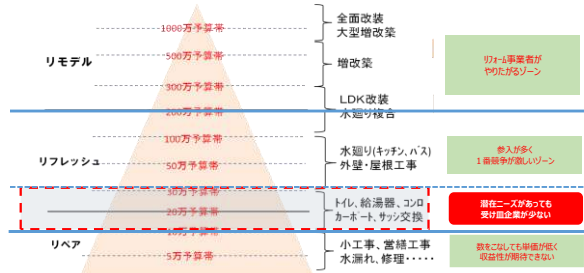
②市場に競合が少ない、大手が入らない領域

リフォーム事業が本業と親和性が高いと言っても、大手リフォーム会社や工務店と競合してしまえば、お客様に自社が選ばれる可能性は低くなります。しかし、大手リフォーム会社や工務店は単価100万円、1000万円級のリフォームを中心に事業を展開しており、単価10万円、20万円の小工事を「効率が落ちるから」という理由で対応を避けたり、後回しにしたりする傾向が強いのです。



③地域のニーズが高く、集客が見込める市場

そのため、お客様側からすると「工務店に頼んでも嫌な顔をされるし、なかなか対応してくれない」ということで、「困っているのに、どこに頼んで良いかわからない」というニーズが高い市場になっているのです。商圈が広い大手企業や工務店にとっては効率が悪い10万円、20万円単価の小工事も、商圈を絞って効率的に仕事をこなすことでしっかりと手堅い利益を確保することができます。



④人材のスキルや経験に依存せず売れる商品

本格的な増改築リフォームとなると、建築系資格や経験がなければお客様に対してまともに営業することさえできません。一方で、単価10万円、20万円の機器交換リフォームであれば、工事もパッケージ化することで見積を簡単にすることができる上に、工事内容自体がシンプルなので、素人でも数カ月間で工事を覚えて管理することができます。



⑤低投資でなおかつ、即業績が上がって回収が早い

機器交換中心のリフォームなので、大手のような大きなショールーム等は必要としてません。地元商圈を対象とした月数回のチラシ販促主体でも十分に集客でき、1日で終わるので受注～売上のサイクルも早い（受注から入金まで1か月以内）という点も、1 Dayリフォームの大きなメリットです。



レポートをお読みいただいた経営者の皆様への特別なご案内



電気店業界の新しい事業基盤をつくる！
短期間で成功する方法を大公開！
具体的ノウハウをたった1日に凝縮！

電気店向け新規事業 リフォーム業界参入セミナー

オンライン

2023年1月29日（日）・30日（月）・31日（火）

【時間】13:00～16:30（12:30～ログイン開始）

お忙しいなか、レポートをお読みいただき、ありがとうございます。

このレポートでご紹介したビジネスモデルは、あなたのような意欲のある経営者であれば、すぐに実現できます。しかしながら、順序やアプローチ手法を間違えてしまうと、いつまで経っても成果が出ません。

最短期間で成果を出すためには、力をかけるべきポイントを明確化して、取り組むことが大切です。

今回のセミナーでは、レポートでもご紹介した成功モデル企業をゲスト講師にお招きし、1日で成功手法のすべてがわかるようにプログラムを構成しておりますので、一見の価値があることは間違いありません。

このセミナーで学べる内容の一部を次のページでご紹介します。

戦略づくり

1. 全国の新規参入企業の取り組みを分析して見えてきた「将来性のあるビジネスモデルを選ぶ上での重要ポイント」
2. 既存顧客基盤を活かして、収益アップに繋げるビジネスモデル事例
3. 若い人材が育つ、活躍する会社になるための条件
4. 大手に負けない、自社の強みを活かすビジネスモデル

集客力アップ

1. リフォーム会社や工務店と競合せずに
機器交換リフォームを1件1万円で安定集客するチラシ販促
2. 500件の顧客名簿から毎月30件のリピート依頼を生み出す仕組み
3. オープン2日間で100組の来店を実現するオープンイベント販促
4. 7万人の小商圈で月2000万円超の見積を安定獲得！
成功企業が取り組んでいるマーケティングの全貌

商品・利益率

1. リフォーム粗利率25%未満の会社は必見！設備仕入れ改革手法
2. 面倒な見積をせずに利益を確保できる
商品+工事費込みパックリフォームの作り方
3. リフォーム会社と競合しても粗利率35%で受注できる
工事原価コストダウン^秘テクニク

営業力強化

1. 大手やリフォーム専門店に負けないための3つの差別化ポイント
2. 売れる営業は実践している、価格勝負にならない商談の進め方
3. 営業未経験でも年間4000万円受注する営業ツールと使い方
4. 顧客の2人に1人が毎年リピートするアフターフォロー対応の極意

このような内容を、**3時間半**かけてたっぷりとお伝えする予定です。

質疑応答の時間もお取りしますので、疑問に感じることはその場で解消していただけます。また、**無料個別相談**の特典もございますので、当日でも後日でもご相談いただけます。

ますます市場環境が厳しくなる中、**リフォーム事業の新規立ち上げ事例**や**電気店に特化した成功ノウハウ**を完全公開する本セミナーはまたとない機会ではないでしょうか。

このセミナーにかかる投資額ですが、今回は“志が高い経営者の方”に参加していただきやすい料金設定としました。一般の方でも1名様わずか税抜10,000円（税込11,000円）です。

実践すれば**毎月数百万円の粗利につながるノウハウ**ですから、正直破格といっても過言ではないでしょう。年に1度きり、たった半日のセミナーを活用して新しい業態へと進化していくのか、それとも先延ばしにして「目の前のことで精いっぱい」

という負け組企業になるのか・・・。

今回のゲスト講師にご登壇いただけるチャンスは

この次いつになるかわかりません。

どうぞ、この機会をお見逃しなくご参加ください。

株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部
1DayReformチーム リーダー

稲川 茂樹

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。

電気店向け新規事業 リフォーム業界参入セミナー

お問い合わせNo. S094578

開催要項

※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。

オンラインにてご参加

お申込期限：1月 25日（水）

2023年1月29日(日) 【開始】13:00 ▶ 【終了】16:30 (ログイン開始12:30より)

オンラインにてご参加

お申込期限：1月 26日（木）

2023年1月30日(月) 【開始】13:00 ▶ 【終了】16:30 (ログイン開始12:30より)

オンラインにてご参加

お申込期限：1月 27日（金）

2023年1月31日(火) 【開始】13:00 ▶ 【終了】16:30 (ログイン開始12:30より)

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

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。尚、ご入金が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。●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。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すのでご注意ください。

●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みに適用となります。

お申込み
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、銀行振込が可能です。受講票はWeb上でご確認ください。

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.の数字6桁 094578 を入力、検索ください。

お問合わせ



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）●申込みに関するお問合せ：横田 ●内容に関するお問合せ：稲川

※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。

【年末年始休業のお知らせ】2022年12月28日(水)正午～2023年1月5日(木)まで

※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。Webからのお問い合わせには1月6日以降順次ご回答させていただきます。

※なお、受講申し込みはWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

参加
特典



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Sokenが売れている会社を徹底分析！！

機器100台売れる店舗 診断チェックリストプレゼント

お申込みはこちらからお願いいたします

1月29日（日）オンライン
申込締切日 1月25日（水）

1月30日（月）オンライン
申込締切日 1月26日（木）

1月31日（火）オンライン
申込締切日 1月27日（金）



電気店向け新規事業 リフォーム業界参入セミナー

講座内容& スケジュール

2023年1月29日(日)・30日(月)・31日(火)
オンライン開催 13:00~16:30 (ログイン開始: 12:30)

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

セミナー内容

第1講座

13:00

↓

13:50

電気業界の未来、明暗を分ける戦略の違いとは

ポイント

“電気店事業”に代わる新たな収益事業の立ち上げを可能にする将来性ある戦略・ビジネスモデルを見極めるポイントを解説します。

株式会社船井総合研究所 Reformビジネスグループ
1DayReformチーム リーダー

稲川 茂樹



第2講座

14:00

↓

14:50

地元の電気店事業の跡継ぎとして選んだ「1Dayリフォーム事業」の取り組みと立ち上げ成功までのプロセス

ポイント

電気事業の後継者であるゲスト講師が「将来に向けて何を考え、どんな戦略を採ったのか？」をお話しいただくとともに、同社が展開した「1 Dayリフォームビジネス」の立ち上げエピソード、成功のポイントを解説いただきます。

有限会社飛田電機設備

飛田 浩平 氏

【飛田浩平氏 プロフィール】

有限会社飛田電機設備 店長

大学卒業後、大手コンサルティング会社にて勤務後、家業である有限会社飛田電機設備

に入社。

当初家電小売が収益の柱であったが、顧客の高齢化などで売上減少を実感し、一般顧客

向けリフォーム事業の取り組みを開始した。取り組み後、売上は順調に伸び、2021年3月

に更なる拡大を目指し、新店のリフォーム専門ショールームを開店。開店から約1年で

フォーム事業を3倍の1億円まで伸ばし、3代目後継者としてさらなる成長を目指している。



ゲスト 講師

第3講座

15:00

↓

16:00

モデル企業の成功要因とビジネスモデルの具体的な実践手法を解説

ポイント

ゲスト企業が取り組んだビジネスモデルの成功要因と、それを皆様が実践する場合の具体的な手法を一つひとつご紹介します。

株式会社船井総合研究所 Reformビジネスグループ
1DayReformチーム

榊原 稔記



まとめ講座

16:00

↓

16:30

今後生き残る強い会社モデルチェンジするための条件

ポイント

今後勝ち残る会社になるために、電気屋さん、電気店事業者が“いま取り組まなければならないこと”を、全国の成功事例をもとにお伝えします。

株式会社船井総合研究所 Reformビジネスグループ

マネージャー

齋藤 勇人



【参加特典】セミナー参加特典として、無料経営相談＋
機器100台売れる店舗 診断チェックリストがセットになっております！

ゲスト企業が実際に使用している集客チラシや、営業ツールも詳しく見て学ぶことができます。

こちらのWebサイトからお申込みください



※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
右記のQRコードを読み取っていただきWebページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。
Webページにはもっと詳しい内容と特典がついておりますので、ぜひご覧ください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/094578>



船井総研 094578

検索

TEL:0120-964-000 (平日9:30~17:30)