

ポータルサイトを活用する塗装事業社の皆様へ

塗装ポータルサイト 契約率 3倍化法

船井総合
研究所
公開例

今すぐ業績を上げたい 会社の皆様必見
ポータルサイト攻略システム



特別ゲスト講師
株式会社リフレクト
代表取締役 鈴木 敬大氏

営業社員 1.8億から3年で
5名で4.5億

ポータルサイトからの
契約率 **47%** 業界平均3倍

未経験でも
入社3カ月で
売上600万円

ポータルサイトからの
粗利率 **40%** 衝撃

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

塗装事業業績アップ革命2023

お問い合わせNo. S098219

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。)

🔍 098219

📱 お申し込みは
こちらから!



今すぐに業績を上げたい塗装事業者の皆様へ

数ある冊子の中から本書を手に取り、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伊藤遥己と申します。

この冊子をご覧いただいている皆様は、塗装業界の競合の増加による

- ・集客数の減少
- ・契約率の低下
- ・利益率の低下

にお悩みではないかと思えます。

そこで、今回は

「**ポータルサイト攻略による業績向上**」

というテーマでのセミナーをご案内したく、本書をお届けしました。



株式会社船井総合研究所
リフォーム支援部
専門工事ビジネスグループ
リーダー
伊藤 遥己

後半部分でセミナーの詳しいご案内を

記載しておりますので、最後までお読みいただければ幸甚です。

「ポータルサイト」というと・・・

- ・なかなか成約ができない
- ・手数料がかかるから利益が残らない
- ・必ず相見積もりがある
- ・できるだけ安くというお客様が多い

などの理由で自社集客の営業は力を入れていても、ポータル案件の営業はやりきれていないという方も多いのではないのでしょうか。

それでは、なぜ今ポータルサイトの攻略を行うべきなのか、その理由をお伝えいたします。

ポータルサイト攻略が業績向上の最短ルート

ポータルサイトを攻略することでなぜ業績が向上するのか、その理由を簡単にお伝えいたします。

① **案件数が安定するため計画がたてやすい**

業績向上において売上計画の策定と、実績との数値の差異の確認は非常に重要なものです。

この売上計画を策定するうえで大きな課題として挙げられる変数が“集客”です。ポータルサイトを積極的に利用することで、この“集客”という変数が安定します。

② **集客媒体がチラシからWebメインに移行している**

近年、多くの業界ではチラシでの集客が減少しております。皆様も感じられているところかとは思いますが、塗装業界においてもメインの集客媒体がチラシからWebに移行しつつあります。そのため、ポータルサイトへの問い合わせ数は増加が予想されます。塗装業界の今後を考えると、ポータルサイト攻略は売上の軸のひとつとなります。

③ **競合乱立により集客単価が向上しすぎている**

現在の塗装業界は大手企業の参入や職人親方の元請化等、自社集客を始める業者が多く出てきており、どの地域でも集客単価の向上が見られます。この傾向は今後も向上の一途をたどると予想されますので、ポータルサイト攻略は将来的に必須になるでしょう。

上記のように、業績向上につながりやすいポータルサイトですが、改めて

①手数料 ②成約率 ③客単価

の点から、ポータルサイト攻略に注力されていない会社が多いかと思えます。

そこで今回はポータルサイト攻略で高い成約率と粗利率を上げられ、大幅な業績向上の軸にされている塗装会社にインタビューいたしましたので、そちらをご覧ください。



**株式会社リフレクト
一店舗売上4.5億円
3年連続売り上げ1億円成長達成**



**ポータルサイト攻略システムで
業界平均3倍の契約率を達成した
塗装会社にインタビュー**

特別
講師



株式会社リフレクト
代表取締役
鈴木敬大氏

インタビュー



伊藤 遥己

株式会社リフレクト 代表取締役 鈴木敬大氏にインタビュー

伊藤 : 元請けに参入されて、直近では3年連続1億円の業績向上を達成されていますがいかがですか？

鈴木氏 : 元請け参入当初は、私自身が営業から管理までおこなっていたのですが、売上が伸びてきた現在では**現場・営業から離れることができた**ので、他業種への出資など**動ける幅が広まりました**。
職人・元請け参入時期では考えられないことで非常に嬉しいですね。

～営業の仕組み化”会議”について～

伊藤 : 大幅に業績を向上されている要因の一つがポータルサイト案件からの売上だと思っておりますが、実際どれぐらいがポータルサイト案件の売上なんでしょうか？

鈴木氏 : だいたい今期の売上の着地が4.5億円でその**3割ほど**ですかね。事前に立てている計画に対してどれだけ案件数が必要か、**営業マンに聞いてその月に貰う案件数**を決めています。

伊藤 : なるほど、営業の方がご自身の売上目標だったり現状の数字っていうところを把握できているんですね。

鈴木氏 : そうですね。**週1で営業会議**をしていてその際にそれぞれの数字を振り返っていますね。なかなか自身で把握しておくことは難しいと思うので、会議をおこなうことで把握する機会を設けています。

伊藤 : 確かに会議といった場があれば把握・共有ができますね。その他、されている会議はありますか？

鈴木氏 : 月1回の月末会議をおこなっていますね。ここでは月間の営業成績の振り返りと着工現場の確認、粗利率の確認、クレーム発生確認などをおこなっていますね。

伊藤 : なるほど。行われている会議で意識されていることなどはありますか？

鈴木氏 : 意識していることは”解決案まで出す”ということですね。会議でありがちなのが報告で終わってしまうことでこれだとみんなが集まって会議している意味がないので解決案、改善案まで出すとということを徹底しています。

伊藤 : 形だけの会議ではなく、問題提起とその解決案までされているんですね。



～ポータル案件の成約率47%～

伊藤 : 今のペースで行きますと今期でポータル売上を1.6億円上げられているということなのですが、秘訣ってどこにあるんでしょうか？

鈴木氏 : 2点ありますね。
一つ目が営業がしっかりと**成約を取ってきて**いるところ、
二つ目が**案件の取るタイミング**ですかね。

伊藤 : ではまず一つ目からお伺いさせていただきたいのですが、確かに**ポータルの成約率が47%**と**塗装業界のポータル案件の平均成約率15%から3倍**ほどですが、なぜこんなにも高い成約率を出せているんでしょうか。

鈴木氏 : 一番は**営業のシステム化**ですね。対応の電話からチャイムを鳴らすとき、訪問時の対応、見積もり提出のステップなど全ての工程でチェックリストを作成していて、全ての営業マンが売れる営業マンと同じ工程を行うようにしていますね。
あとは先ほどお話しした営業会議で毎週追客状況を確認していることですね。

伊藤 : なるほど、営業のシステム化と追客の徹底が重要なんですね。営業のシステム化といえば、新しく入られた営業の方が早期に結果を残されているのもそこがポイントなんですね。

鈴木氏 : そうですね、**マニュアル化**と**営業マン育成のスケジュール・必須知識のテスト**は営業マン育成でおこなっていることですね。特に新人育成の際のテストは、**期限をつけて**クリアしないと次のステップに進めないようにしていますし、営業ロープレでは私がお客様の役をして、フィードバックをしていましたね。

区分	半期	売上	利益
営業部	1H	1,200,000,000	300,000,000
	2H	1,300,000,000	320,000,000
営業部	1H	1,400,000,000	350,000,000
	2H	1,500,000,000	380,000,000
営業部	1H	1,600,000,000	400,000,000
	2H	1,700,000,000	430,000,000
営業部	1H	1,800,000,000	450,000,000
	2H	1,900,000,000	480,000,000
営業部	1H	2,000,000,000	500,000,000
	2H	2,100,000,000	530,000,000
営業部	1H	2,200,000,000	550,000,000
	2H	2,300,000,000	580,000,000
営業部	1H	2,400,000,000	600,000,000
	2H	2,500,000,000	630,000,000
営業部	1H	2,600,000,000	650,000,000
	2H	2,700,000,000	680,000,000
営業部	1H	2,800,000,000	700,000,000
	2H	2,900,000,000	730,000,000
営業部	1H	3,000,000,000	750,000,000
	2H	3,100,000,000	780,000,000
営業部	1H	3,200,000,000	800,000,000
	2H	3,300,000,000	830,000,000
営業部	1H	3,400,000,000	850,000,000
	2H	3,500,000,000	880,000,000
営業部	1H	3,600,000,000	900,000,000
	2H	3,700,000,000	930,000,000
営業部	1H	3,800,000,000	950,000,000
	2H	3,900,000,000	980,000,000
営業部	1H	4,000,000,000	1,000,000,000
	2H	4,100,000,000	1,030,000,000
営業部	1H	4,200,000,000	1,050,000,000
	2H	4,300,000,000	1,080,000,000
営業部	1H	4,400,000,000	1,100,000,000
	2H	4,500,000,000	1,130,000,000
営業部	1H	4,600,000,000	1,150,000,000
	2H	4,700,000,000	1,180,000,000
営業部	1H	4,800,000,000	1,200,000,000
	2H	4,900,000,000	1,230,000,000
営業部	1H	5,000,000,000	1,250,000,000
	2H	5,100,000,000	1,280,000,000
営業部	1H	5,200,000,000	1,300,000,000
	2H	5,300,000,000	1,330,000,000
営業部	1H	5,400,000,000	1,350,000,000
	2H	5,500,000,000	1,380,000,000
営業部	1H	5,600,000,000	1,400,000,000
	2H	5,700,000,000	1,430,000,000
営業部	1H	5,800,000,000	1,450,000,000
	2H	5,900,000,000	1,480,000,000
営業部	1H	6,000,000,000	1,500,000,000
	2H	6,100,000,000	1,530,000,000
営業部	1H	6,200,000,000	1,550,000,000
	2H	6,300,000,000	1,580,000,000
営業部	1H	6,400,000,000	1,600,000,000
	2H	6,500,000,000	1,630,000,000
営業部	1H	6,600,000,000	1,650,000,000
	2H	6,700,000,000	1,680,000,000
営業部	1H	6,800,000,000	1,700,000,000
	2H	6,900,000,000	1,730,000,000
営業部	1H	7,000,000,000	1,750,000,000
	2H	7,100,000,000	1,780,000,000
営業部	1H	7,200,000,000	1,800,000,000
	2H	7,300,000,000	1,830,000,000
営業部	1H	7,400,000,000	1,850,000,000
	2H	7,500,000,000	1,880,000,000
営業部	1H	7,600,000,000	1,900,000,000
	2H	7,700,000,000	1,930,000,000
営業部	1H	7,800,000,000	1,950,000,000
	2H	7,900,000,000	1,980,000,000
営業部	1H	8,000,000,000	2,000,000,000
	2H	8,100,000,000	2,030,000,000
営業部	1H	8,200,000,000	2,050,000,000
	2H	8,300,000,000	2,080,000,000
営業部	1H	8,400,000,000	2,100,000,000
	2H	8,500,000,000	2,130,000,000
営業部	1H	8,600,000,000	2,150,000,000
	2H	8,700,000,000	2,180,000,000
営業部	1H	8,800,000,000	2,200,000,000
	2H	8,900,000,000	2,230,000,000
営業部	1H	9,000,000,000	2,250,000,000
	2H	9,100,000,000	2,280,000,000
営業部	1H	9,200,000,000	2,300,000,000
	2H	9,300,000,000	2,330,000,000
営業部	1H	9,400,000,000	2,350,000,000
	2H	9,500,000,000	2,380,000,000
営業部	1H	9,600,000,000	2,400,000,000
	2H	9,700,000,000	2,430,000,000
営業部	1H	9,800,000,000	2,450,000,000
	2H	9,900,000,000	2,480,000,000
営業部	1H	10,000,000,000	2,500,000,000
	2H	10,100,000,000	2,530,000,000
営業部	1H	10,200,000,000	2,550,000,000
	2H	10,300,000,000	2,580,000,000
営業部	1H	10,400,000,000	2,600,000,000
	2H	10,500,000,000	2,630,000,000
営業部	1H	10,600,000,000	2,650,000,000
	2H	10,700,000,000	2,680,000,000
営業部	1H	10,800,000,000	2,700,000,000
	2H	10,900,000,000	2,730,000,000
営業部	1H	11,000,000,000	2,750,000,000
	2H	11,100,000,000	2,780,000,000
営業部	1H	11,200,000,000	2,800,000,000
	2H	11,300,000,000	2,830,000,000
営業部	1H	11,400,000,000	2,850,000,000
	2H	11,500,000,000	2,880,000,000
営業部	1H	11,600,000,000	2,900,000,000
	2H	11,700,000,000	2,930,000,000
営業部	1H	11,800,000,000	2,950,000,000
	2H	11,900,000,000	2,980,000,000
営業部	1H	12,000,000,000	3,000,000,000
	2H	12,100,000,000	3,030,000,000
営業部	1H	12,200,000,000	3,050,000,000
	2H	12,300,000,000	3,080,000,000
営業部	1H	12,400,000,000	3,100,000,000
	2H	12,500,000,000	3,130,000,000
営業部	1H	12,600,000,000	3,150,000,000
	2H	12,700,000,000	3,180,000,000
営業部	1H	12,800,000,000	3,200,000,000
	2H	12,900,000,000	3,230,000,000
営業部	1H	13,000,000,000	3,250,000,000
	2H	13,100,000,000	3,280,000,000
営業部	1H	13,200,000,000	3,300,000,000
	2H	13,300,000,000	3,330,000,000
営業部	1H	13,400,000,000	3,350,000,000
	2H	13,500,000,000	3,380,000,000
営業部	1H	13,600,000,000	3,400,000,000
	2H	13,700,000,000	3,430,000,000
営業部	1H	13,800,000,000	3,450,000,000
	2H	13,900,000,000	3,480,000,000
営業部	1H	14,000,000,000	3,500,000,000
	2H	14,100,000,000	3,530,000,000
営業部	1H	14,200,000,000	3,550,000,000
	2H	14,300,000,000	3,580,000,000
営業部	1H	14,400,000,000	3,600,000,000
	2H	14,500,000,000	3,630,000,000
営業部	1H	14,600,000,000	3,650,000,000
	2H	14,700,000,000	3,680,000,000
営業部	1H	14,800,000,000	3,700,000,000
	2H	14,900,000,000	3,730,000,000
営業部	1H	15,000,000,000	3,750,000,000
	2H	15,100,000,000	3,780,000,000
営業部	1H	15,200,000,000	3,800,000,000
	2H	15,300,000,000	3,830,000,000
営業部	1H	15,400,000,000	3,850,000,000
	2H	15,500,000,000	3,880,000,000
営業部	1H	15,600,000,000	3,900,000,000
	2H	15,700,000,000	3,930,000,000
営業部	1H	15,800,000,000	3,950,000,000
	2H	15,900,000,000	3,980,000,000
営業部	1H	16,000,000,000	4,000,000,000
	2H	16,100,000,000	4,030,000,000
営業部	1H	16,200,000,000	4,050,000,000
	2H	16,300,000,000	4,080,000,000
営業部	1H	16,400,000,000	4,100,000,000
	2H	16,500,000,000	4,130,000,000
営業部	1H	16,600,000,000	4,150,000,000
	2H	16,700,000,000	4,180,000,000
営業部	1H	16,800,000,000	4,200,000,000
	2H	16,900,000,000	4,230,000,000
営業部	1H	17,000,000,000	4,250,000,000
	2H	17,100,000,000	4,280,000,000
営業部	1H	17,200,000,000	4,300,000,000
	2H	17,300,000,000	4,330,000,000
営業部	1H	17,400,000,000	4,350,000,000
	2H	17,500,000,000	4,380,000,000
営業部	1H	17,600,000,000	4,400,000,000
	2H	17,700,000,000	4,430,000,000
営業部	1H	17,800,000,000	4,450,000,000
	2H	17,900,000,000	4,480,000,000
営業部	1H	18,000,000,000	4,500,000,000
	2H	18,100,000,000	4,530,000,000
営業部	1H	18,200,000,000	4,550,000,000
	2H	18,300,000,000	4,580,000,000
営業部	1H	18,400,000,000	4,600,000,000
	2H	18,500,000,000	4,630,000,000
営業部	1H	18,600,000,000	4,650,000,000
	2H	18,700,000,000	4,680,000,000
営業部	1H	18,800,000,000	4,700,000,000
	2H	18,900,000,000	4,730,000,000
営業部	1H	19,000,000,000	4,750,000,000
	2H	19,100,000,000	4,780,000,000
営業部	1H	19,200,000,000	4,800,000,000
	2H	19,300,000,000	4,830,000,000
営業部	1H	19,400,000,000	4,850,000,000
	2H	19,500,000,000	4,880,000,000
営業部	1H	19,600,000,000	4,900,000,000
	2H	19,700,000,000	4,930,000,000
営業部	1H	19,800,000,000	4,950,000,000
	2H	19,900,000,000	4,980,000,000
営業部	1H	20,000,000,000	5,000,000,000
	2H	20,100,000,000	5,030,000,000
営業部	1H	20,200,000,000	5,050,000,000
	2H	20,300,000,000	5,080,000,000
営業部	1H	20,400,000,000	5,100,000,000
	2H	20,500,000,000	5,130,000,000
営業部	1H	20,600,000,000	5,150,000,000
	2H	20,700,000,000	5,180,000,000
営業部	1H	20,800,000,000	5,200,000,000
	2H	20,900,000,000	

～ポータル案件で粗利40%～

伊藤 : 続いて二つ目のポータル案件を取るタイミングとはどういったものなのでしょうか？

鈴木氏 : それは**時期ごとに案件を貰うポータルサイトを選定する**ということです。
これは出来る限り多くのポータルに登録して案件をいただかないと難しいところではありますが、**ここが一番のポイント**かもしれませんね。

伊藤 : なるほど、社長の経験からということなんですね。
「**営業のシステム化**」と「**ポータルサイトの選定**」どちらも実施されている企業も少ないかと思imasるので、非常に貴重なお話をありがとうございます。
ポータル案件ですと粗利率で悩まれている経営者の方も多いかと思うのですが貴社ではどれぐらいでしょうか。

鈴木氏 : **粗利率は40%**ですね。
ポータルサイトの手数料を引いても最終的に粗利が30%は残るようにしています。

伊藤 : 自社集客と変わらない粗利率で素晴らしい成約率を達成されているんですね！
成約率47%、粗利率40%が達成できるなら多くの経営者がポータルサイトを積極的に使いたいと考えられるかと思imasるので、セミナー当日も是非詳しくお伺いさせていただければと思imas。
その他の集客媒体はいかがでしょうか。

鈴木氏 : メインは**チラシ**と**Web**ですね。
ショールームをオープンしてその商圈内にチラシの配布とWeb広告の配信をおこなっています。
その他には**バス広告**により知名度を上げて集客をおこなっていますね。



～ポータル案件で粗利40%～

伊藤 : 自社集客にも力を入れられているということなんですね。

鈴木氏 : はい、やはり軸が**自社集客とポータルサイトという2本**あることによって売上や施工棟数が安定してきています。

伊藤 : なるほど、ありがとうございます。
ちなみに鈴木社長の中で今後の展望といったところはどのようなものになりますでしょうか。

鈴木氏 : そうですね。やはり事業の一番の軸である塗装は売上10億円まで伸ばしたいと考えています。
新店舗出店や新しい軸の創出といった戦略を走らせています。
そのためにも現在の本店の売上をさらに上げていけるよう、営業の徹底と営業マンの育成もおこなっていきます。

伊藤 : 本日はありがとうございました。
是非、セミナー当日も皆様に刺激的なお話をよろしく願いいたします。

鈴木氏 : ありがとうございました。是非お願いします。

ポータルサイトで売上を上げるポイントまとめ

- 1 入社3ヵ月で500万円受注の営業マンを量産する育成カリキュラム
- 2 営業会議と工程会議による受注強化とクレームの未然防止
- 3 複数のポータルサイトへの登録とポータルサイトの選定

**詳細を知りたいという方は
是非セミナーへお越しください**

株式会社リフレクト 代表取締役 鈴木敬大氏のインタビューをお読みいただきましてありがとうございました。

株式会社リフレクトは塗装専門ショールームとHPをお持ちになっており、自社集客でも平均30件/月の集客をされている会社です。気になる方は是非「リフレクト 船橋」で検索し、Webサイトをご覧ください。

当日、セミナー内では鈴木氏より、職人から元請け参入、現在までのエピソードから営業力向上のための仕組み化・システム化やポータルサイト攻略のノウハウ・ポイントを惜しみなくお伝えいただく予定です。



現在、塗装業界においてはコロナウイルス、または塗料原価の高騰の影響を受け、厳しい状況下に立たされている経営者の方々がたくさんいらっしゃるかと思います。

- ・業績が伸び悩んでいる
- ・赤字から脱却したい
- ・ポータルサイトを売り上げの軸のひとつにしたい
- ・人材が定着しない
- ・経営者がなかなか現場/営業から抜けることが出来ない

とお考えの方は、本セミナーにお越しいただき、何かヒントを得ていただければと思います。

大変お忙しい中、貴重なお時間を割き、最後までご覧いただきまして心より感謝申し上げます。

当日は皆様のご参加を心よりお待ちしております。

株式会社船井総合研究所
リフォーム支援部
専門工事ビジネスグループ
リーダー
伊藤 遥己

競合乱立の中、ポータルサイト攻略で業績を向上させる方法をお伝えします。

一店舗売上4.8億円、3年連続で売上1億円向上を達成されている株式会社リフレクト 代表取締役 鈴木敬大 氏 をスペシャルゲストにお迎えします

セミナーの魅力①

3年連続1億円成長と塗装業界で急成長を続ける社長が登壇！

セミナーの最大の目玉であるゲスト講座を楽しみにしていきましょう！今回は株式会社リフレクト 取締役社長 鈴木敬大氏に登壇をしていただき、塗装事業の経営の秘訣をお話しいただきます。

セミナーの魅力②

このセミナーでしか見られない事例企業のツールを大公開！

営業の仕組み化に成功されている株式会社 リフレクトで実際に利用されている営業チェックシートや入社後のスケジュール表をご紹介します。

セミナーの魅力③

ポータル成約率が業界平均3倍のノウハウを大公開

業績急上昇の軸であるポータル案件で素晴らしい成約率と粗利率を達成するためにおこなっている施策や、ノウハウを大公開！

セミナーの魅力④

セミナー参加者全員に完全無料の経営相談会を実施

本セミナーにご参加された方を対象に個別×無料の経営相談会を開催いたします！「自社はどうすれば集客数が増えるか」「自社はどうすればもっと業績を伸ばせるか」「自社は次に何をすればいいのか」などのすべての経営課題に対して塗装業界専門のコンサルタントがお答えします！

本セミナーで

お伝えさせていただくことの一部を紹介！

- ・ 急成長を続ける塗装会社の成功ストーリー
- ・ ポータルサイト成約率が業界平均3倍の秘訣
 - ①入社3カ月で500万円受注の営業マンを量産する育成スケジュール
 - ②営業会議と工程会議による受注強化とクレームの未然防止
 - ③複数のポータルサイトへの登録とポータルサイトの選定
- ・ チラシ、Webでの集客方法
- ・ 集客数を増加させる認知戦略
- ・ 全国で140社以上が実践している塗装ビジネスモデル

The collage features the Reflect storefront on the left with a phone number 0120-970-144. In the center is a complex organizational chart with multiple levels and departments. On the right is a '入社後スケジュール' (Post-employment schedule) table with columns for dates and tasks, showing a structured onboarding process.

業績向上のノウハウの 全てがわかります

This collage includes a photograph of a Reflect storefront with the date '2022.4.18' overlaid. To the right is a newspaper advertisement for Reflect, featuring various service offers and contact information. Below the newspaper is a flyer for a seminar, with the Reflect logo and phone number 0120-970-144.

セミナーのお申し込みは
裏面へ！

是非今すぐ
塗装事業業績アップ革命2023
にお申込みください！

セミナー翌日からすぐに使える**超実践的**な 事例・ノウハウ・**全て**をお伝えします！

塗装事業業績アップ革命2023

2023年5月25日(木) 13:00~16:30

【会場】株式会社船井総合研究所 五反田オフィス
〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1 [JR「五反田駅」西口より徒歩15分]

(受付12:30~)

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。また最小催行人数に満たない場合、中止させていただきます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払は致しかねますので、ご了承ください。

講演内容 &
スケジュール

受講料

一般価格 税抜 10,000円(税込11,000円)/1名様

会員価格 税抜 8,000円(税込8,800円)/1名様

講座

講師・内容紹介

急成長を遂げている若手社長が実践しているビジネスモデルを大公開

第1講座



講師

東海 聡大

株式会社船井総合研究所
リフォーム支援部 専門工事ビジネスグループ

ポイント

塗装業界の競争が激化する中で、急成長を続けられている若手社長が実践されているビジネスモデルを解説します。

3年連続売上1億円UP！激戦区千葉県で急成長を続けるノウハウを大公開

第2講座



講師

鈴木 敬大 氏

株式会社リフレクト
代表取締役

ポイント

特別講師として、3年連続売上1億円UPと急成長を遂げられている企業の取り組みをお話しいたします。

一店舗売上4.8億円を営業5名上げるノウハウを大公開

第3講座



講師

岩本 幸樹

株式会社船井総合研究所
リフォーム支援部 専門工事ビジネスグループ

ポイント

一店舗・営業5名で売上4.8億円を上げられている会社のノウハウをお伝えします。

競争が乱立する塗装業界で『勝つ』会社になるために

第4講座



講師

伊藤 遥己

株式会社船井総合研究所
リフォーム支援部 専門工事ビジネスグループ

ポイント

これからの塗装業界で『勝つ』会社になるために全国150の塗装会社の経営データから分析し、お伝えします。

お申込みは今すぐ右のQRコードから！(スマホカメラで読み取れます)

右記QRコードを読み取りいただき、Webのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。クレジット決済が可能です。受講票はWebでご確認いただけます。

Webページにはもっと詳しい内容がございます。ぜひご覧ください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/098219>

船井総研 098219

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。

お問い合わせ先

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：日田 ●内容に関するお問い合わせ：伊藤

開催
日程

2023年
5月25日(木)

お申込み
締切日

2023年
5月21日(日)

