

窓・ドアリフォーム専門店ビジネスモデル参入セミナー

講 座	セミナー内容
第1講座	高回転&高粗利!1拠点年商1億円、営業利益10%の窓サッシ専門店ビジネスモデルとは BtoCの住宅リフォームマーケットで、窓・ドアとカーポートに専門特化することで、大手リフォーム会社や工務店と競合せず業績アップに成功している中小企業の成功事例を解説します。 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 栃木県芳賀郡芳賀町生まれ。地方銀行での融資渉外業務を経て、株式会社船井総合研究所にキャリア入社。現在は、町のカス屋さん・量内装工事屋さん・建材屋さん・水道屋さん・電気屋さん・家具屋さんのリフォーム事業参入をサポート。ガス会社向け機器交換リフォーム専門店(1dayリフォーム)の立ち上げ・業績向上実績は社内随一。健全に業績向上できる仕組み・ビジネスモデルづくりを得意とし、北は秋田から南は宮崎までクライアントを支援している。 
第2講座 ゲスト講師	地元のサッシ工事業の後継ぎとして選んだ「窓・ドアリフォーム専門店」の取り組みと立ち上げ成功までのプロセス サッシ工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「窓・ドアリフォーム専門店ビジネス」の立ち上げエピソード、成功のポイントを解説していただきます。 唐津トーヨー住器株式会社 代表取締役 北村 隼人氏 佐賀県唐津市で建具工事業を中心に展開。新築着工棟数の減少によるBtoB売上縮小を見据え、今後の事業の柱としてリフォーム事業展開を決定し、2023年1月に窓・ドアリフォーム専門店事業を立ち上げに踏み切る。立ち上げ3カ月で新規顧客売上500万を達成するなど、さらなる業績アップに向けて好調なスタートを切っている。 
第3講座	一般顧客を安定的に集客する集客ノウハウ大公開! 今まで一般顧客向けの販促をおこなってこなかった企業でも、即時集客を可能にする集客ノウハウを解説します。 株式会社船井総合研究所 Reformビジネスグループ 1DayReformチーム 榎原 稔記 千葉県千葉市生まれ。大学在学時はマーケティング・統計学を専攻し、EコマースやSNSマーケティングの研究に携わり、デジタル集客の手法を経験。大学卒業後、新卒で株式会社船井総合研究所に入社。入社後一貫して住宅リフォーム業界の圧倒的領域一歩先取りのサポートを志し、新規参入および業績向上のコンサルティングを行なっている。なかでも超・小商圏でも参入可能な小商圏ビジネスモデルであるリフォーム・小工事専門店(1Day Reform)におけるWeb・アナログ両面からの集客コンサルティングを得意としている。チラシ作成からSEO対策、Web集客まで集客を中心に幅広く業績アップのサポートを行なっている。 
第4講座	契約率70%を達成する営業体制の作り方とポイント 安定して契約率70%を達成できる営業体制のポイントや、使用する営業ツールなどを解説します。 株式会社船井総合研究所 Reformビジネスグループ 1DayReformチーム 榎原 稔記
第5講座	新規ビジネス参入時に知っておくべきリスクと対策 新規事業の立ち上げは良いことばかりではありません。今回ご紹介したビジネスモデルを実践するにあたって知っておいていただきたいリスクと、それを回避するための対策についても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 福島県須賀川市生まれ早稲田大学法学部卒業後、2012年に株式会社船井総合研究所に入社。住宅リフォーム事業の新規参入および活性化コンサルティングで2015年チームリーダー昇格、2017年グループマネージャーに昇格。現在は全国各地の地域1番店や有力リフォーム会社において、成熟マーケットで勝ち残るためのビジネスモデル転換を数多くプロデュースしている。その他、異業種(住宅、不動産、建材卸、専門工事業)からのリフォーム事業新規参入や、集客不振企業のマーケティング活性化(WEB)、営業組織マネジメント改善などの領域においても多数の実績がある。 

開催要項

東京開催	2023年7月21日(金) 申込期日 7月17日(月・祝) 13:00~16:30 (受付開始 12:30~) 株式会社船井総合研究所 東京本社 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階 [JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分] 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。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただきますことがございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたし兼ねますので、ご了承ください。
受講料	一般価格 税抜 15,000円(税込 16,500円)/一名様 会員価格 税抜 12,000円(税込 13,200円)/一名様 ●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も適用となります。

セミナーのお申込みはこちら!

 【PCからの申込み】 下記セミナーページからお申込みください。 https://www.funaisoken.co.jp/seminar/100944	 【QRコードからの申込み】 右記QRコード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。

船井総研セミナー事務局 < seminar271@funaisoken.co.jp > TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNOとセミナータイトル」をお伝えください。

BtoB売上の減少に悩む窓サッシ工事店の事業者必見

開催日時 2023年7月21日(金)

東京開催 13:00~16:30 (受付開始 12:30~)

窓ドアリフォーム 元請け強化セミナー

取り組みたったの3カ月!

月商 +700万円

既存人員だけで

下記に当てはまる窓サッシ工事店事業者の皆様はご参加ください。

- ☑「法人の販売量が減って、利益率も減少している」
- ☑「会社の将来を考えた時、新たな収益の柱が欲しい」
- ☑「収益性の高い元請売上比率をもっと高めたい」
- ☑「エンドユーザーからの反響を増やす方法を知りたい」
- ☑「業績好調な同業他社の取り組みを知りたい」

年商 1.8億円

特別 ゲスト

唐津トーヨー住器株式会社
代表取締役 **北村 隼人氏**



明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

今すぐスマホでチェック!

窓・ドアリフォーム専門店ビジネスモデル参入セミナー お問い合わせNo.S100944

東京開催:2023年7月21日(金) 株式会社船井総合研究所 東京本社 13:00~16:30 (受付開始 12:30~)

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」を明記の上、ご連絡ください。

主催 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からセミナー情報をご覧ください。



当社ホームページ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。) → 100944

「BtoC事業強化」が“今の悩み”をすべて解決する！

商品設計・販促戦略・運営手法・・・BtoC事業未経験でも失敗しない新規事業の立ち上げ方を徹底解説！

下記に当てはまる**窓サッシ工事店事業者**の皆様はご参加ください。

- ✓「法人の販売量が減って、利益率も減少している」
- ✓「会社の将来を考えた時、新たな収益の柱が欲しい」
- ✓「収益性の高い元請売上比率をもっと高めたい」
- ✓「エンドユーザーからの反響を増やす方法を知りたい」
- ✓「業績好調な同業他社の取り組みを知りたい」

知識ゼロ・BtoC未経験でもできる、好調施設の**BtoC強化戦略**を大公開

①エンドユーザーからの依頼を月70件集客する戦略とは？

- 自社集客だけで月間70件の元請け集客を実現するために必要なのは『三位一体戦略』を実践するだけ！
- 効果的なチラシやHP、店舗の作り方を成功事例を基に徹底解説！
このセミナーに参加すれば、即効果が見込める販促戦略がまるわかり。



②営業未経験でも即戦力化。成功企業の育成手法とは？

- BtoC営業未経験の既存社員を即戦力化するキーワードは、『脱属人化』。その方法と活用ツールを特別に大公開！
- 案件増加により不安要素となる『営業管理』『配客体制』に関しても実際の成功企業の取り組み事例を基に徹底解説。



③成功事例企業がゲスト講師としてご登壇。成功者の生の声をお届け！

- 特別ゲスト講師として、実際に窓ドア専門店に取り組まれている唐津トヨー住器株式会社 代表取締役 北村隼人氏にご登壇いただきます。取り組みを開始した背景、取り組みの中での苦労、今後の事業戦略など、余すところなくお話しいただきます。



人口7万人の地方商圈で
元請売上**1億円**のビジネスモデル

BtoC強化成功事例を一挙公開！

当日は事例の**成功ポイント**を詳しく解説いたします！
セミナー当日の内容はこちら！（一部抜粋）

ポイント
①

超効率営業を可能にする！成功企業の商圈設定方法

ポイント
②

新規反響率1/2,000！高反響チラシの作り方

ポイント
③

窓・ドアリフォーム特化の**ホームページ**と
高反響を生み出す**ショールーム**の作り方

ポイント
④

窓・ドアリフォーム専門特化！
粗利率35%超企業の商品設計方法を大公開！

ポイント
⑤

オープンマーケットで高粗利をつくる！
法人に依存しない**販売手法**

ポイント
⑥

営業未経験でも無理なく売れる！**営業ツール大公開！**

ポイント
⑦

既存人員で開始した成功企業の**運営手法**

まだまだあります！
続きはセミナーでご確認ください！