



INFORMATION



オフィス家具販売店 経営者セミナーのご案内

オフィス家具業界では、新築や移転のオフィス家具物件は競争が激しくなり、利益を確保するのが難しくなっています。低価格のオフィス家具メーカーや、ホーム家具メーカーの参入がさらに、利益確保を難しくしています。ストック収益であったコピー機のカウンター収益や納品文具もコロナの影響で減少傾向です。先行き不透明な中、どのような戦略をとるべきか悩まれている経営者の方がほとんどではないでしょうか？

このような厳しい状況下でも、全国を見渡すと業績好調なオフィス家具販売店が地方にも、都心部にもあります。業績好調な企業には、たまたま物件に恵まれたのではなく、同業他社にはない成功ノウハウがありました。

船井総合研究所では、先行き不透明な時代でも業績アップを続けるオフィス家具販売店の成功ノウハウや事例を紹介するセミナーを開催します。下記は当日紹介する業界では非常識な成功事例の一部です。

- 新規の大型物件を無競合・粗利率30%で受注している事例
- オフィスコンサルティング業務でコンサル料を100万円以上獲得している事例
- 設計料を獲得して物件粗利率を30%確保している事例
- Webサイトから毎月10件新規開拓することに成功している事例
- 新サービスを付加することで年間粗利5,000万付加に成功した事例
- 粗利率15%の販売店が、粗利率30%の高収益な販売店になった事例

既に成功しているモデル企業の取り組みを学び、自社が実践できる内容を取り入れることで、スピーディに経営戦略を立てていく事ができます。セミナーをご活用いただき、今後の経営戦略の参考にして頂ければ幸いです。

下記課題を感じる事業主の方はぜひご参加ください

- ✓ 先行き不透明な時代でも業績アップしている販売店の成功事例を聞きたい
- ✓ 10年後も業績を伸ばし続ける会社になるために経営戦略を再構築したい
- ✓ もう家具や文具の販売だけでは利益を確保することができないと感じる
- ✓ 物件が減少しても安定的に業績アップできる経営にシフトしたい
- ✓ 新規開拓をしたいが飛び込みでは限界がある。再現性のある仕組みを作りたい

講座内容

第1講座『オフィス家具業界の時流と販売店が取り組むべきこと』

株式会社船井総合研究所 シニアコンサルタント 細井 錦平

- ・ オフィス家具業界のこれからの時流
- ・ 先行き不透明な時代でも業績好調な販売店の共通点
- ・ 販売店が取り組むべき非競争戦略
- ・ 物件粗利率30%で受注できる高収益経営へシフトする方法
- ・ 販売店が取り組むべき3つのサービス「工事」「デザイン」「コンサル」

第2講座『業績好調な販売店が取り組むビジネスモデル』

株式会社船井総合研究所 シニアコンサルタント 細井 錦平

- ・ オフィスマンテナンス工事で年間粗利5,000万円を付加する方法
- ・ 専属デザイナー不在でもオフィスデザイン提案する方法
- ・ 新規顧客を非競争で受注し、物件粗利率30%を実現する仕組み
- ・ 営業マンが訪問せずに見込み化するマーケティングオートメーションとは
- ・ 年間100件以上の新規問合せを獲得できる受注型ホームページとは

第3講座『業績アップし続けるビジネスモデルへ変化するための条件』

株式会社船井総合研究所 マネージング・ディレクター 藤原 聖悟

- ・ ビジネスモデルを変化させるために必要な条件
- ・ 社員を巻き込み、ビジネスモデル転換をする方法
- ・ ピンチからビジネスモデル変革を成功させて販売店経営者の取り組み

講師紹介

株式会社船井総合研究所
マネージング・ディレクター 藤原 聖悟

2010年に船井総合研究所へ入社。メーカー・商社への営業・販促戦略の立案・構築、商品・技術開発支援を専門とするコンサルタント。営業・販促・商品開発においては、自社だけでは改革が難しい組織制度・ビジネスモデルに対して、企業毎に最適な提案を行うだけでなくクライアント社員に変わり船井総合研究所によるBPOにて、クライアント企業の生産性の向上を実現。上場企業から中堅・中小企業規模のクライアントへDX化・デジタル化による業績向上の実績が多数ある。



株式会社船井総合研究所
シニアコンサルタント 細井 錦平

船井総合研究所に新卒入社。幅広い業種でのコンサルティングを経験後、商社・卸売業を専門にコンサルティングを行っている。文具卸、家具卸、事務機卸、食品卸など、様々な商社でのコンサルティングを行ってきた。商社・卸売業へのコンサルティング領域は多岐にわたり、デジタルツールを活用した生産性向上やデジタルマーケティングによる新規顧客開拓、営業部門の活性化支援、マーケティング部門立ち上げ、独自商品開発などの幅広い実績がある。



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。

オフィス家具販売店 経営者セミナー 開催概要

お問い合わせNo. S101242

オンラインにて開催

※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日時をお選びください。

日時・会場

2023年 7月 13日(木)

開始 10:00 ▶ 終了 12:00

(ログイン開始 9:30より)

お申込期限: 7月9日(日)

2023年 7月 18日(火)

開始 10:00 ▶ 終了 12:00

(ログイン開始 9:30より)

お申込期限: 7月13日(木)

2023年 7月 24日(月)

開始 10:00 ▶ 終了 12:00

(ログイン開始 9:30より)

お申込期限: 7月20日(木)

本講座はオンライン受講となっております。オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。

対象

オフィス家具販売代理店の経営者・経営幹部

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。

●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させていただきます。

●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みに適用となります。

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. 101242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)

●申込みに関するお問合せ: 星野綾子

●内容に関するお問合せ: 細井

※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

開催日程によって期限が異なりますので、ご注意ください。

右記のQRコードよりお申し込みください。

■ 2023年 7月 13日(木) オンライン開催【申込締切日 7月 9日(日)】

■ 2023年 7月 18日(火) オンライン開催【申込締切日 7月13日(木)】

■ 2023年 7月 24日(月) オンライン開催【申込締切日 7月20日(木)】

