

建材メーカーがWeb直販モデルで儲ける！**初公開**

たった**3時間半**で**あなたの会社の建材がバンバン売れる商品に大変身**

今、あなたの会社の商品が売れないのは、それは営業や商品に問題があるわけではないかもしれません。売り方を少し変えるだけで、商品がバンバン売れた秘訣を本セミナーでは公開致します。

## セミナーで公開するノウハウの一部

**集客** 高収益を実現するWeb販売ビジネスの全体像

**集客** Web販売モデルを成功させる反響獲得型専門サイトとは

**集客** 年間2,500件以上問合せさせる Web広告戦略

**育成** 営業マンゼロ!FAX・DM 販促でバンバン受注するフォローとは

**育成** 見込み客に継続してフォローすることで受注する仕組みとは

**育成** 年間1,000件以上見積り請求させるランクアップ手法

**接客** 新入社員でも2週間で高単価受注できるWeb接客マニュアル

**接客** 誰でも即日対応可能!簡単見積もり作成ツールとは

**接客** 年間500件以上受注させる接客の仕組化とは

**追客** 生涯顧客単価(LTV)を高める顧客管理の手法

**追客** 信頼度を上げリピーター売上を増加させる顧客対応法

**追客** リピート率40%以上の顧客フォロー方法

**商品** インターネットでも爆売れする建材の探し方

**商品** 在庫リスクが激減する在庫管理方法

### 開催要項

※講内容はすべて同じです。ご都合の良い日時をおひとつお選びください。

**東京会場**  
株式会社船井総合研究所  
東京本社  
2023年**9月28日(木)**  
13:00~16:30 (受付12:30より)

〒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」丸の内口より徒歩1分  
諸事情により、やむを得ず会場を変更場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。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ませんので、ご了承ください。

参加料金 **一般価格** 税抜 10,000円 (税込 11,000円) / 一名様

※ ご入金の際は、税込金額でのお振り込みをお願いいたします。  
※ 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が、ご登録のメールアドレスよりお申込された場合に適用となります。

**大阪会場**  
株式会社船井総合研究所  
大阪本社  
2023年**10月3日(火)**  
13:00~16:30 (受付12:30より)

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

**会員価格** 税抜 8,000円 (税込 8,800円) / 一名様

### セミナーのお申込みはこちら！



【PCからのお申込み】

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/103547>



【QRコードからのお申込み】

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」と検索してご確認ください。

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。

開催日時

2023年**9月28日(木)**in 東京  
13:00~16:30 (受付12:30より)

2023年**10月3日(火)**in 大阪  
13:00~16:30 (受付12:30より)

**売上ゼロ**だった**建材**なのに  
**施工店・施主**からの電話が**鳴り止みません!**

年間**1,000件**の  
見積りを獲得  
驚異のWeb建材  
直販サイト

**建材EC直販**

**3.7**億円

人材不足に左右されない、新たな経営スタイルへ

人員数

**4名**

粗利

**65%**

営業利益率

**10%**

**必見!!**リフォーム、店舗・商業施設、介護福祉・バリアフリー、ホテル・公共施設に向けた需要獲得。  
これから伸びる建材はこれだ!!



ゲスト  
講師

Re.Babel株式会社  
代表取締役

**高尾 佳伸 氏**

主催



明日のクレートカンパニーを創る  
**Funai Soken**  
株式会社船井総合研究所

建材 WEB直販セミナー

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

〒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。

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](http://www.funaisoken.co.jp)]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → **103547**

# 伸ばし方が分からなかった建材が売り方を変えるだけで**売上3.7億円に成長** **中小建材メーカーがWeb直販** 事業参入で **成長した実例を公開!**

## セミナーゲスト企業の事例紹介

### 事例紹介 **Re. Babel株式会社** **Web直販モデル本格参入で月商3,000万円突破**

高収益を生み出す専門サイトはこれだ!



たった**4人**で**年商3.7億円**を達成する**ビジネスモデル**を船井総合研究所のセミナーで**初公開!**

#### ■ Re. Babel株式会社のご紹介

徳島県で人工木材Web業界トップシェアの実績がある建材メーカー。自社独自のニッチ商品開発やホームページで差別化を図る人工木材建材で右肩上がりに成長中。全国1万3,000件以上の問合せ、1350社以上の業者様との取引実績がある。公共案件・商業施設から個人宅まで幅広い注文がWebから殺到している。今期は人工木材事業で月商3,000万円を達成し順調に成長をしている。特にECを活用した集客方法や顧客満足度を高めた高リピート体制で、全国から問い合わせが相次ぎ、次世代型の建材メーカーとして全国から注目されている。



- 建材(人工木材)のWeb通販で**月商3,000万円突破!**
- 営業利益**10%**達成する**高利益直販モデル**とは!?
- **EC活用**で**ニッチ建材**をWeb販売する手法とは!
- **たった4名**で**年商3.7億円**の売上を上げる仕組みとは?
- **BtoBtoCモデル**で全国から毎月300件以上も新規引合いが殺到する施策とは!?

**4人で3.7億円を達成する高生産性!!**

**事務時間3時間で月間200件配送**



## 中小だからこそ**EC販売**に向いている**建材特徴**

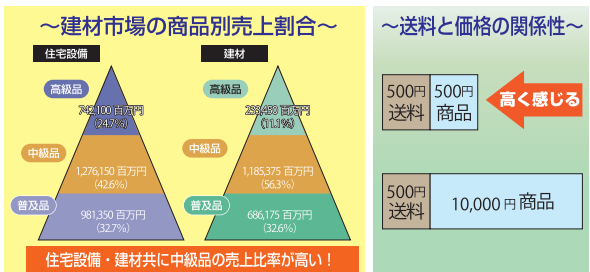
小品種・多在庫である

品種の多さで比較すると、どうしても大手メーカーに負けてしまいます。出来るだけカラーバリエーションやサイズは抑えるようにして、その分、在庫の数を増やすように努めます。即納を売りにすることで、業者様からのリピート率がグンとアップします。



中級品以上・高価格帯

住宅設備と建材の販売において、中級品の売上比率が高いという調査結果がある。またネット販売の特性上、価格が高い商品であればあるほど、消費者は送料に対する感じ方が薄れるため、商品の単価が1万円以上であると送料が気にならずEC販売に向いているとされます。総じて、高価で品質の高い住宅設備・建材のネット販売は、送料問題の軽減や高利益の獲得というメリットを享受することが出来る



部品ではなく施工することで完成品になる

部品だけやパーツだけなどは施主に対してアピールが難しいので、完成品として成り立っている物が良いとされます

施主に向けてアピールする必要があるため、完成品として成り立っている必要がある。例: ウッドデッキ、フェンス、ガラス、化粧梁、ガラスウール等、部材を組み立てることで商品となるものは問題ない。



## ビジネスモデルの概要 **高生産性** **高収益** **高リピート率**

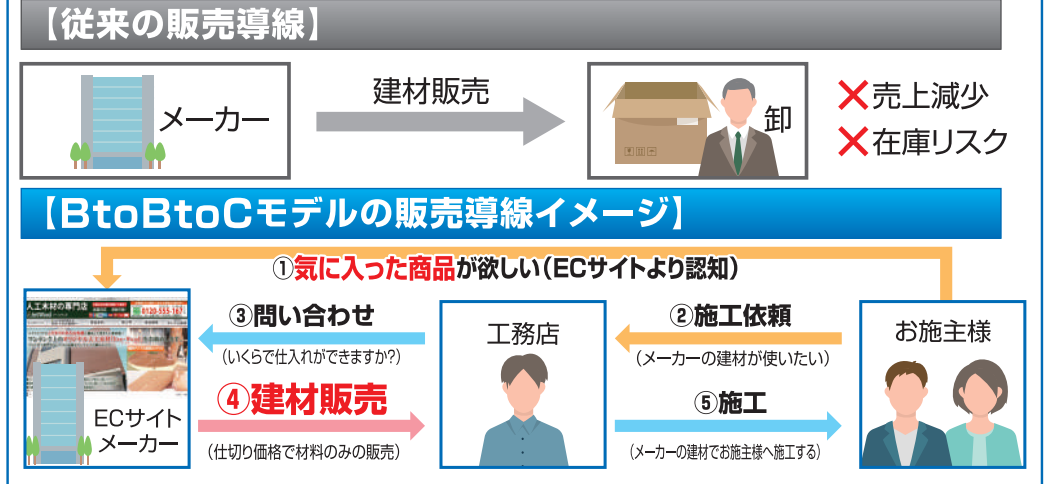
**お施主のメリット**  
 気に入った好きなデザインが自由に選べる

**工務店のメリット**  
 粗利率が高く提案の幅が広がる

**当社のメリット**  
 全国販売により売上拡大が狙える

### 建材Web全国販売 **BtoBtoCモデル**

～ECサイトを見たお客様が工務店に問い合わせ。その工務店へ建材を直接販売する仕組み～



### **BtoB (工務店)で70%、BtoC (お施主様)で30%** **工務店、お施主両方に販売できるモデル**

建材EC直販モデルでは、インターネットでニッチ建材を設計・施工店に直接全国販売することで、卸や小売りのマージン分を利益にし、リピートの仕組みを作ること高収益・高生産性なEC事業を立ち上げるモデルとなります。

## 集客からリピーターづくりまでの流れ

集客、育成、接客、追客による顧客フォローの仕組化



**セミナーへの参加が最初の一步となります!**

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。

## 建材 WEB直販セミナー

お問い合わせNo. S103547

### 日時・会場

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

**2023年9月28日(木) 開始13:00▶16:30** (受付12:30～)

会場: 株式会社船井総合研究所 東京本社 [JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分]

申込期限: 9月24日(日)

**2023年10月3日(火) 開始13:00▶16:30** (受付12:30～)

会場: 株式会社船井総合研究所 大阪本社 [地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩2分]

申込期限: 9月29日(金)

### 講座内容

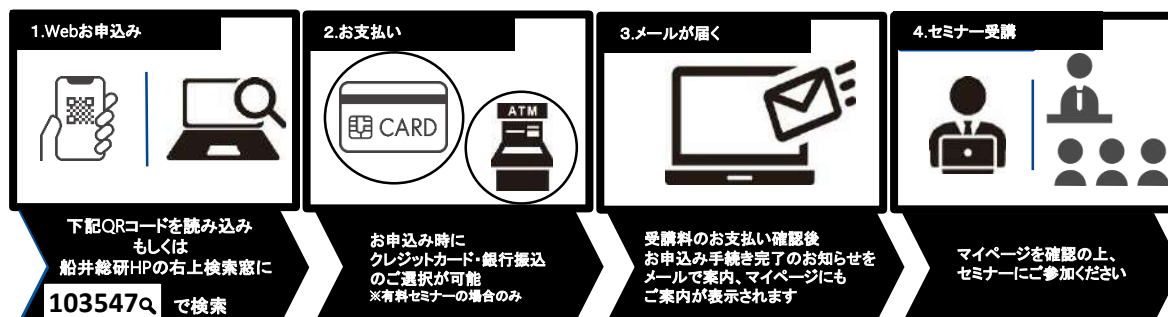
| 講座タイトル                                       | 講座内容                                                                                                                                                        | 担当講師名                                 |
|----------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------|
| 中小建材メーカーの経営者必見! 時流について、なぜIT建材なのか?            | この講座では、少人数の運営でも効率的に建材を販売するためのビジネスモデルと戦略を詳細に解説します。WEBで販売していく製品の特長と強化方法、マーケティング戦略、CRMシステムの活用、リピート販売率アップの手法をお伝えいたします。                                          | 株式会社<br>船井総合研究所<br>伊藤 遥己              |
| 年商0円だった事業がWEB通販で年商3.5億円突破! 人工木材 アートウッドの成功の軌跡 | 人工木材アートウッドの事例を通じて、WEB通販を用いた業績アップ事例をゲスト講師からお話していただきます。収益がゼロから3.5億円へと急激に成長した成功の要因や戦略について深く掘り下げ、ご参加者からの質疑応答にもご対応をいただきます。                                       | Re. Babel<br>株式会社<br>代表取締役<br>高尾 佳伸 氏 |
| 建材が少人数で売れていく! ビジネスモデルをご紹介                    | 現代の建材メーカー業界におけるWEB直販の重要性和利点を中心に具体的な手法をお伝えいたします。トレンドを自社のビジネスにどのように活用するのかを学んで頂けます。①売れるWEBサイトの構築方法 ②成果の出るSEO対策 ③費用対効果の高いWEB広告掲載 ④リピート率底上げのDM事例 ⑤契約率を高める商材別営業手法 | 株式会社<br>船井総合研究所<br>伊藤 遥己              |
| 本日のまとめ                                       | 3つの講座で取り扱った重要なポイントとテーマを再評価し、それらを統合的な業績アップのための方程式に結び付けます。                                                                                                    | 株式会社<br>船井総合研究所<br>砂川 正樹              |

### 受講料

**一般** 10,000円 (税込11,000円) / 一名様 **会員** 8,000円 (税込8,800円) / 一名様

- 銀行振込の方は、開催4日前までにご入金をお願いいたします。尚、ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。万が一、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。
- 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



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

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。

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。

▼お申込みはこちら

