

【Web開催】サッシ工事業向け 元請け集客成功事例セミナー

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・畳内装工事屋さん・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	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意し、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地域一番店づく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

※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。

オンライン 開催	2023年 10月	16日	申込み期日 10月12日(木)	2023年 10月	17日	申込み期日 10月13日(金)	2023年 10月	18日	申込み期日 10月14日(土)
	13:00~16:30 (ログイン開始 12:30~)			13:00~16:30 (ログイン開始 12:30~)			13:00~16:30 (ログイン開始 12:30~)		
	※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。セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 Web 参加」で検索。								
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適用となります。									

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/104735	 【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。

窓

サッシ

建具

ガラス

工事店・卸会社向け

窓・サッシ繁盛店事例 30連発 セミナー

高粗利な元請け工事が続々集まった最新手法

繁盛店のリアルな取り組みを大公開  唐津トーヨー住器株式会社 代表取締役 北村 隼人氏 1店舗売上高 1億円 平均粗利率 35% 営業利益率 7% 初期投資 500万円	LINE 低コストで効率よく集客する デジタルマーケティング実践術	社員2名の地域密着型窓サッシ専門店が初月で月商倍700万円を売り上げたオープン販促 わずか3000世帯から2日間で60件の反響を獲得 近隣限定の招待状型チラシ 月30件、1千万円の見積もり依頼を獲得した高反響メニューチラシ 販促費40万円で	事例解説 わずか15坪のショールーム型店舗が効果絶大看板効果で認知度アップ！販促効果が倍増！個人向け工事新規参入でも月商800万円超え！	窓サッシ専門店 を訴求すればエンドユーザーが集まる	チラシ・ホームページ・店づくりで	新規参入にも対応 相見積で負けないための必殺切り返しトーク集説明するだけで単価が上がるメニュー表活用術見積なし！その場で受注する即決カタログ営業大手にも負けずに自社が選ばれる会社紹介トーク	営業未経験でも無理なく売れる！個人客営業契約率70%達成ツール
---	---	---	---	--	-------------------------	---	---

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

【Web開催】サッシ工事業向け 元請け集客成功事例セミナー お問い合わせNo.S104735

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。

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。)→ 104735

繁盛店のリアルな 取り組みを大公開

成功
事例

30連発 大公開

下記に当てはまる**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」

窓サッシ専門店マーケティングの**成功事例**を徹底解説!

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略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!



Web×チラシで月70件集客する成功事例

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1/2000! 高反響チラシのつくり方

ポイント③ 窓・サッシ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つくり方

粗利率35%を生み出す商品設計と販売手法

ポイント① 窓・サッシ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② 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③ スピード対応が高粗利商品販売のカギ! 成功事例企業が活用する即販売ツール大公開!

既存人員で開始した成功企業の運営手法

ポイント① 営業未経験でも無理なく売れる誰でもすぐ売れた! 営業ツール大公開!

ポイント② 案件数増でもしっかり回る! 成功企業の配客術

ポイント③ 初心者でも即現場に出られる! 成功企業の現調ツール大公開!

まだまだあります! 続きはセミナーでご確認ください!