

Web×チラシで驚異の1店舗で月80件集客!!

【Web】給湯器リフォーム専門店新規参入セミナー

講座	セミナー内容
第1講座	<p>ガス業界を取り巻く環境と今後の戦略</p> <p>ガス業界の市場動向と、全国LPガス販売店各社の新規ビジネス参入成功事例&失敗事例の分析から、これから取り組むべき戦略をお伝えします。</p> <p>株式会社船井総合研究所 リノベーション支援部 Reformビジネスグループ リーダー 稲川 茂樹</p>
第2講座	<p>給湯器販売台数昨対200%超!年商1億円ペースの給湯器専門店の取り組みを大公開!</p> <p>商圏人口7万人で給湯器専門店を出店することで年商1.0億円ペース、給湯器販売台数を2倍で安定集客できた、起ち上げの背景と成功の秘訣を大公開!</p> <p>株式会社JAエネルギー兵庫 代表取締役社長 玉田 和浩 氏</p>
第3講座	<p>ガス会社が給湯器専門店ビジネスで成功するための取り組みポイント</p> <p>給湯器専門店ビジネスで1拠点あたり年商1億円(社員3名)、粗利4,500万円を達成するための具体的な集客手法、営業手法をお伝えします。</p> <p>株式会社船井総合研究所 リノベーション支援部 Reformビジネスグループ シニアコンサルタント 坂本 麻衣子</p>
第4講座	<p>新規ビジネス参入時に知っておくべきリスクと対策</p> <p>新規事業の起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。</p> <p>株式会社船井総合研究所 リノベーション支援部 Reformビジネスグループ マネージャー 齋藤 勇人</p>

開催要項

オンライン開催 **2023年 11月25日(土)・29日(水)・12月1日(金)**

※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。

お申込み期限 11月21日(火) 11月25日(土) 11月27日(月)

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。

お申込み方法

 <p>【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。</p> <p>https://www.funaisoken.co.jp/seminar/105970</p>	 <p>【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。</p> 
---	---

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。

ガス機器・住設機器が

売れる 売れない会社

何が違うのか?

商圏人口わずか **6万人**でも **給湯器・コンロ販売台数**

年間 **200** 台増 **わずか1年で**



特別セミナーゲスト講師
 株式会社JAエネルギー兵庫
 代表取締役社長 **玉田 和浩** 氏

新規客からのガス外売上アップを即時実現!!
 小さなガス会社でもすぐ取り組める集客メソッド

オンライン開催 **2023年 11月25日(土)・29日(水)・12月1日(金)** 13:00~16:30 [ログイン開始 12:30~]

主催  明日のグレートカンパニーを創る **Funai Soken** [Web]給湯器リフォーム専門店新規参入セミナー お問い合わせNo.S105970
 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 E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

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。) → **105970**

人口減少 顧客減少 ガス売上減少 地方プロパンガス会社が抱える課題を解決!

新規参入でも
無理なく売れる!!

機器交換リフォームによる劇的売上アップ手法を徹底解説

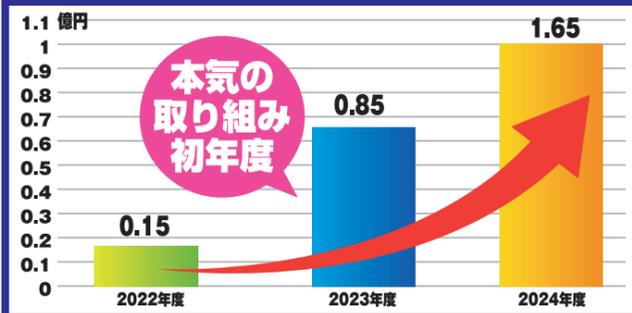


特別ゲスト講師

株式会社JAエネルギー兵庫

素人チームが1年でリフォーム年商 **+1億円のビジネスへ急成長!**

(株)JAエネルギー兵庫のリフォーム売上推移



株式会社JAエネルギー兵庫の紹介

兵庫県神戸市に本社を置くLPガス会社。JAグループ会社としての信頼をモットーに、LPガス【クミアイプロパン】やガス機器の卸小売り事業を通じ、JA組合員をはじめ、一般消費者、飲食店や公共施設等を含め兵庫県下で約29,000戸にご利用いただいているとともに、LPガスと電気【JAでんき】とのお得なセット販売をおこなっている。ガス会社としてとどまらず、地域の生活を支える会社として、給湯器をはじめ生活に欠かせない「お湯」に関する機器交換にも事業領域を広げ、2022年9月にリフォーム専門店を出店。



株式会社JAエネルギー兵庫
代表取締役社長 玉田 和浩 氏

株式会社JAエネルギー兵庫のリフォームビジネスモデルとは?

- ☐ ガス顧客に依存せず、一般の新規から集客＆受注できる
- ☐ 工務店が積極的に取り組まない低予算帯メニュー専門特化して、営業力に依存なく受注できる
- ☐ 難しい大型リフォームを捨て、素人でも手間なく売れる小工事や機器交換リフォームに絞込む
- ☐ 低単価でも利益が出るような小商圏＆低コスト事業展開
- ☐ アフター強化で、リピート率を一般リフォーム店の3倍に!
- ☐ 高いリピートによって販促費のかからない集客モデルに!

劇的業績アップを実現したビジネスモデルのポイント

自社店舗 1日でできる給湯器&トイレ交換専門店に差別化

小工事から大型まで請け負う総合リフォームはなく、10~20万円前後の「機器交換リフォーム専門店」として工務店や大手リフォーム会社が積極的に狙わない空白マーケットの専門店を立ち上げる。

集客戦略 チラシ・Web・店舗の連動で月70件の見積依頼を安定獲得

チラシやホームページの商品が実際に見られる自社ショールームで反響率が劇的に改善し、毎月最大70件の見積依頼を安定獲得できる。

粗利率 35% 高粗利でスピード受注するパック提案営業

粗利率35%。契約率70%でスピード契約できる秘訣は、作り込まれた材工パック商品と、それを提案するわかりやすいツール。“都度見積”をやめてお客様にわかりやすい価格表示とスピード提案ができる体制をつくることで、見積でも高粗利で受注できる。

未経験が活躍 営業経験ゼロの新人チームで1店舗年商1億円ベース

集客を自社の強みである機器交換(20万円予算帯)に絞込むことで、未経験の人材でも最低限の知識で無理なく営業できるようになった。専門店化で集客を絞り込み、絞り込んだ商品が売れやすくなる仕組みをつくる。それによって集客が安定すると共に人がどんどん育ちやすくなった。

必見!! 業界大注目の給湯器専門店とは?

市場 給湯器・コンロ専門店が今 “売れに売れまくる” その理由とは?

競合他社がないブルーオーシャン市場
給湯器・コンロ専門店では、さまざまなリフォーム商品の中でも、「給湯器・エコキュート・コンロ・IH・レンジフード」を取り扱っているメイン商品に絞り込んで専門特化しています。これらの商品は他のリフォーム店・ガス会社でも取り扱っておりますが、専門店として取り扱っている会社はほとんどない、無競争の市場です。専門特化することで、片手間でしか取り扱っていないお店と差別化を図ることができ、自然とお客様が集まるようになっていきます。

このような方におすすめ!! **CHECK!**

- ☑ ガス売上依存から脱却したい方
- ☑ 既存顧客の生涯取引拡大を狙いたい方
- ☑ 現在の機器販売の手法に限界を感じている方
- ☑ 地方の販売店でもできる次なる一手をお探しの方
- ☑ 実際の成功事例を見て学びたい方

ガス会社がリフォームで業績を上げるための **最新ノウハウ10ポイント**

- 仕入れ ノウハウ** 市場で選ばれる商品を作る設備仕入れのポイント
- 仕入れ ノウハウ** ゼロからすぐ効果を出せる現在の協力業者開拓手法
- 集客 ノウハウ** 後発参入でも“勝てる”商品パックの作り方
- 集客 ノウハウ** 小規模だからこそその強みを活かすスピード対応の方法
- 集客 ノウハウ** 商圏人口5万人規模でも月間30件以上の新規を集客できる最新マーケティング
- 集客 ノウハウ** 500件の顧客名簿から毎月30件のリピート依頼を生み出すOB販促
- 集客 ノウハウ** オープン2日間で驚きの200組来店を実現するイベント企画
- 販売 ノウハウ** 未経験営業が契約率70%超!! 1名あたり年間4,000万円の売上を実現できるメニュー作り
- 販売 ノウハウ** 給湯器・コンロ・トイレを今の3倍以上売るための売価設定のポイント
- 販売 ノウハウ** 超高効率を実現する、その場見積実践のポイント

皆様へ

株式会社JAIエネルギー兵庫 給湯器・トイレ販売大躍進

この手紙にお目通しいただき、誠にありがとうございます。
是非、「設備機器販売を無理なく3倍にする」というお話を
ご紹介したくこちらのご案内をお送りいたしました。

～セミナーで聞ける株式会社JAIエネルギー兵庫の成功ストーリー～

兵庫県内にLPガスの供給をおこなっている同社は、一般的な燃料小売店と同様に、
ガス事業の将来性に不安を抱えていた。ガス事業は縮小するのだから、
このままでは今の若い社員が将来的にやりがいを持って働ける環境ではなくなってしまう。
そこで設備機器交換を伸ばそうと決意する。
ただし、かり投資しないと、頓挫するのが目に見えていたため、
設備を見比べられる給湯器・トイレ専門店を出店。
たったの1年で年間1億円を販売する事業に成長した。

- 燃料小売の成長性に限界を感じている方
- 若い従業員が将来、やりがいを持つる環境を作りたい方
- 設備機器交換を無理せず増やしたい方

株式会社JAIエネルギー兵庫 代表取締役社長 玉田和浩氏に
ご登壇いただき、これまでの取り組みを詳しくお話いただけます！
Webでご参加いただけますので、この機会をお見逃しなく！

株式会社船井総合研究所 リノベーション支援部
Reformビジネスグループ 1Day Reformチーム