

繊維・アパレル卸売業の為のDX経営～営業力・販売力強化編～

オンラインセミナー開催日程 開催時間：各日とも 13:00～15:00（ログイン開始 12:30 より）

①2024年2月14日(水) ②2月21日(水) ③2月22日(木)

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をお選びください。※お申込み期日はいずれも開催日の4日前になります。

※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。



<本セミナーはこのような課題をお持ちの事業主の方が対象です>

- ✓ 従業員100名～500名で、DX初心者の方の繊維・アパレル卸売業
- ✓ 営業活動が属人化していて、若手が育っていない繊維・アパレル卸売業
- ✓ 営業活動が既存顧客中心となり、新規顧客への営業が滞っている繊維・アパレル卸売業
- ✓ TEL/FAXでの受発注業務に手間がかかり、多くの人手がかかっている繊維・アパレル卸売業
- ✓ 以上の業務をDX化して自動化・省力化&営業力・販売力UPしたいと考えている繊維・アパレル卸売業

時間	講座内容
第1講座	営業力・販売力強化の為のDX取り組み事例講座 「繊維・アパレル卸売業が取り組む営業・販売DX事例」 事例①：AIチャットボットによる受発注業務効率化 事例②：受発注サイトによる受発注業務効率化 事例③：AI需要予測による在庫管理適正化 事例④：GPSによる営業行動管理（活動効率化） 事例⑤：トーク解析AIによる営業コール分析（営業対応・スキル標準化） 事例⑥：名刺管理ツールの有効活用による顧客情報一元化 事例⑦：CRMによる顧客情報共有・分析から営業戦略・活動への有効活用 事例⑧：名刺管理+MAによる、営業成果向上 事例から学ぶ、営業・販売DX推進で成果を上げるポイントと、推進の仕方（具体的手順）
第2講座	繊維・アパレル卸売業の為の営業・販売DX戦略講座 「繊維・アパレル卸売業経営者が取り組むべき営業・販売DX活用戦略」 ● 繊維・アパレル卸売業の経営をDX化する方法 ● “経営者目線”で知っておくべき繊維・アパレル卸売業で実践できる具体的な営業・販売DXとは？ ● 漠然とした理論・概論ではなく、現場で即使えて実践的な営業・販売DX導入手順
講師	株式会社船井総合研究所 DX支援本部 執行役員 菊池 功 株式会社船井総合研究所 AI・ロボット・ERP支援部 リーダー 武田 宗丈

受講料

一般価格 税込11,000円(税抜10,000円)/1名様 会員登録 税込8,800円(税抜8,000円)/1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日前までにお振込できない場合は、事前にご連絡ください。尚、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きます。●会員登録は、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 メンバース Plus）へご入会中のお客様のお申込みにも適用となります。●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。ご注意ください。

お申込みは
こちらから

PCの方はこちら

船井総研 108581 検索

※6桁の数字も含めて検索ください

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/108581>

スマートフォンの方はこちら

右記のQRコードをスマートフォンなどで読み取りいただき、Webページのお申込みフォームより、お申込みくださいませ。



※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。

繊維・アパレル卸売業の為のDX経営 ～営業力・販売力強化編～

営業 受発注業務 仕入・在庫 顧客管理 販売管理 ...

属人的な営業業務・人手のかかる販売業務を
DX化により自動化・省力化&営業力・販売力UP!



オンラインセミナー開催日程 開催時間：各日とも 13:00～15:00（ログイン開始 12:30 より）

2024年
①2月14日(水) ②2月21日(水) ③2月22日(木)



繊維・アパレル卸売業の為のDX経営～営業力・販売力強化編～ お問い合わせNo.S108581

ササナダグループカンパニーをもち、
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。
〒541-0041 大阪市中央区北浜 4-4-10 船井総研大阪本社ビル

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。→ 108581

卸売業の取組事例に学ぶ! 繊維・アパレル卸売業経営者が知っておくべきDX活用戦略!

営業

受発注業務

仕入・在庫

顧客管理

販売管理

... 繊維・アパレル卸売業の為のDX経営

繊維・アパレル卸売業にDXを活用! ~営業力・販売力強化編~

このような課題をお持ちの事業主の方が対象です

- ✓ 従業員100名~500名で、DX初心者の方の繊維・アパレル卸売業
- ✓ 営業活動が属人化していて、若手が育っていない繊維・アパレル卸売業
- ✓ 営業活動が既存顧客中心となり、新規顧客への営業が滞っている繊維・アパレル卸売業
- ✓ TEL/FAXでの受発注業務に手間がかかり、多くの人手がかかっている繊維・アパレル卸売業
- ✓ 以上の業務をDX化して自動化・省力化&営業力・販売力UPしたいと考えている繊維・アパレル卸売業

本セミナーではこのようなことがわかります

- ✓ 基礎知識ゼロ DX初心者の方の社長が知っておくべきDX推進方法がわかる! ~DXなんて全くわからない...そんな社長の為のセミナーです~
- ✓ 中堅商社でもDXにより成果を上げる方法がわかる! ~大手商社向けではなく、中堅規模の商社向けです~
- ✓ 人手・手間が掛かる受発注業務をDX化する方法がわかる! ~スタッフの手間・工数を減らして負担を減らす方法がわかります!~
- ✓ 属人的な営業活動・業務をDX化する方法がわかる! ~DXにより、一部の営業スタッフに依存した営業スタイルから脱却する方法がわかります~
- ✓ 自社のどんな業務をDX化できるかがわかる! ~理論・理屈ではなく、現場で実践できるやり方がわかります!~

DX活用 の効果

- 自動化・省力化・効率化!
- “脱”属人化!“脱”個人依存!
- ノウハウの標準化・平準化!
- 個人ノウハウを会社ノウハウに!
- 生産性UP!利益UP!
- 経営判断力UP!

営業・受発注・仕入・在庫・顧客管理・販売管理、そして、経営をDX化!

<営業>

営業マン個々人の経験・スキルに依存する属人営業をDXで標準化!



営業DX

<受発注>

煩雑で人手も労力もかかる受発注業務をDXで自動化!



受発注DX

<仕入・在庫>

個人依存度が高く、欠品・余剰在庫に悩まされていた業務をAIで適正化!



仕入・在庫DX

<顧客管理>

個人管理でバラバラになっていた顧客情報をDXで一元化!



顧客管理DX

<販売管理>

受発注~入出荷~請求業務まで、煩雑な販売管理業務をDXで効率化!



販売管理DX

<経営全般>

営業・受発注・仕入・在庫・顧客管理・販売管理をトータルでDX化! 属人業務・属人スキル/ノウハウを標準化! ヒト・モノ・カネを有効利用!



経営DX

繊維・アパレル卸売業の経営にDXを導入すると、経営判断力が大幅UP!