

# 事務機販売店 新規顧客開拓のための「営業DX」セミナー

## 【 講座内容 】

第1講座	<b>事務機業界の時流と販売店が今後取り組むべきこと</b> <ul style="list-style-type: none"><li>事務機業界のこれからの時流と対策</li><li>先行き不透明な時代でも業績好調な販売店の共通点</li><li>業績好調な事務機販売店の営業DX成功事例</li></ul>	株式会社船井総合研究所 専門商社ユニット マネージャー <b>細井 錦平</b>
第2講座	<b>継続的な新規開拓を実現する営業DXの進め方</b> <ul style="list-style-type: none"><li>事務機商社の営業DXを成功に導く3つの取り組み</li><li>継続的に新規顧客の開拓を実現する事務機商社が注力する商品について</li><li>営業が何もしなくても新規顧客からの引き合いを年間300件獲得する方法</li><li>見込み度の高い顧客を自動で選別し、効果的な営業を可能にする最新手法</li></ul>	株式会社船井総合研究所 専門商社ユニット <b>金久保 俊亮</b>
第3講座	<b>事務機販売店の経営者にすぐに取り組んでいただきたいこと</b> <ul style="list-style-type: none"><li>業界の大変革期における経営者の仕事</li><li>モデル企業に学ぶ、今経営者が取り組んでおくべきこと</li><li>先行き不透明な時代だからこそ取り組んでおくべきDX戦略・経営戦略</li></ul>	株式会社船井総合研究所 製造業商社支援部 マネージング・ディレクター <b>藤原 聖悟</b>

## 【 開催日時・開催方法 】

### 全日程オンラインセミナー

開催日時 2024年 2月13日(火) 10:00~12:00 申込締切日: 2024年2月8日(木)  
ログイン開始 9:30~

開催日時 2024年 2月20日(火) 10:00~12:00 申込締切日: 2024年2月16日(金)  
ログイン開始 9:30~

※参加・受講は、法人企業の経営者・経営幹部に限ります。個人での参加やコンサルタントの受講はできませんので予めご了承ください。

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。

## 【 講師紹介 】

 <b>株式会社船井総合研究所</b> 製造業商社支援部 マネージング・ディレクター <b>藤原 聖悟</b>	大手製造業を経て、株式会社船井総合研究所へ入社。メーカー・受託加工業の新規優良顧客開拓や営業力強化による即時業績アップを得意としており、さまざまな規模のクライアントを全国に抱えている。クライアントに対して、製造業に特化したデジタルマーケティングの仕組みを導入。1部上場の大企業からの新規取引に問合せを獲得を実現。クライアントの特徴を的確に把握し、非価格競争による即時業績アップと、永続的な新規取引の獲得の仕組みを構築するコンサルティングは船井総研内でトップクラスの実績を誇っている。
 <b>株式会社船井総合研究所</b> 専門商社ユニット マネージャー <b>細井 錦平</b>	株式会社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なっている。文具卸、家具卸、事務機卸、食品卸など、さまざまな商社でのコンサルティングを行なってきた。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。
 <b>株式会社船井総合研究所</b> 専門商社ユニット <b>金久保 俊亮</b>	株式会社船井総合研究所に新卒で入社。入社後は、受託加工業、メーカー、商社などさまざまな業界で、営業DX、マーケティングDX戦略の立案から実行まで行ない、業績アップに貢献してきた。現在は、事務機販売店を中心に、新規優良顧客開拓、既存・休眠顧客の深耕・生産性向上のためのMA(マーケティングオートメーション)やCRM・SFAなどの営業DXツールの導入・定着支援を通じた業績アップ支援を強みとする。

## 【 お申込み方法 】

右記のQRコードを読み取りいただき、セミナーページよりお申込みください。

※お申込みに関してのよくある質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。

セミナー情報を当社ホームページからもご覧いただけます。 <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/109729>



## Web開催 経営セミナー

2024年 2月13日(火) 10:00-12:00

2024年 2月20日(火) 10:00-12:00

業績が不透明なのに営業担当はルート営業ばかり…  
何回言っても新規開拓が進まない…  
そのような事務機屋の社長にぜひ聞いてほしい

# 事務機屋が 営業DXで 新規優良顧客を開拓する方法

実証済

営業が何もせずとも

新規問い合わせを **300件/年** 獲得

主催

サステナブルな成長を推進する  
**Funai Soken**  
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

事務機販売店 新規顧客開拓のための「営業DX」セミナー

お問い合わせNo. S109729

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

当社ホームページからお申し込みいただけます。(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。) → **109729**

# 新規開拓でお悩みの事務機販売店 社長の課題を解決できます

## 事務機屋の社長の新規開拓の悩み



- ✓ 営業マンに新規開拓をするように伝えてもなかなか行動に移さない
- ✓ 時代が変わったのに若手社員に飛び込みをさせるのは酷だな…と思っている
- ✓ 業績アップをするために購買力のある新規優良顧客の開拓をしなければいけない
- ✓ 給与アップや賞与支給をしたいが、それができるほど生産性が高くない
- ✓ DXの重要性は分かりつつも、具体的なアクションができていない

## 現状の新規開拓

- 新規開拓手法は「飛び込み」「紹介」のみ
- リストを作成して見込みも無い会社に飛び込んでいる
- 飛び込みは非効率で大変なのでいつも尻切れトンボ
- 新規開拓は1年間で10件未満



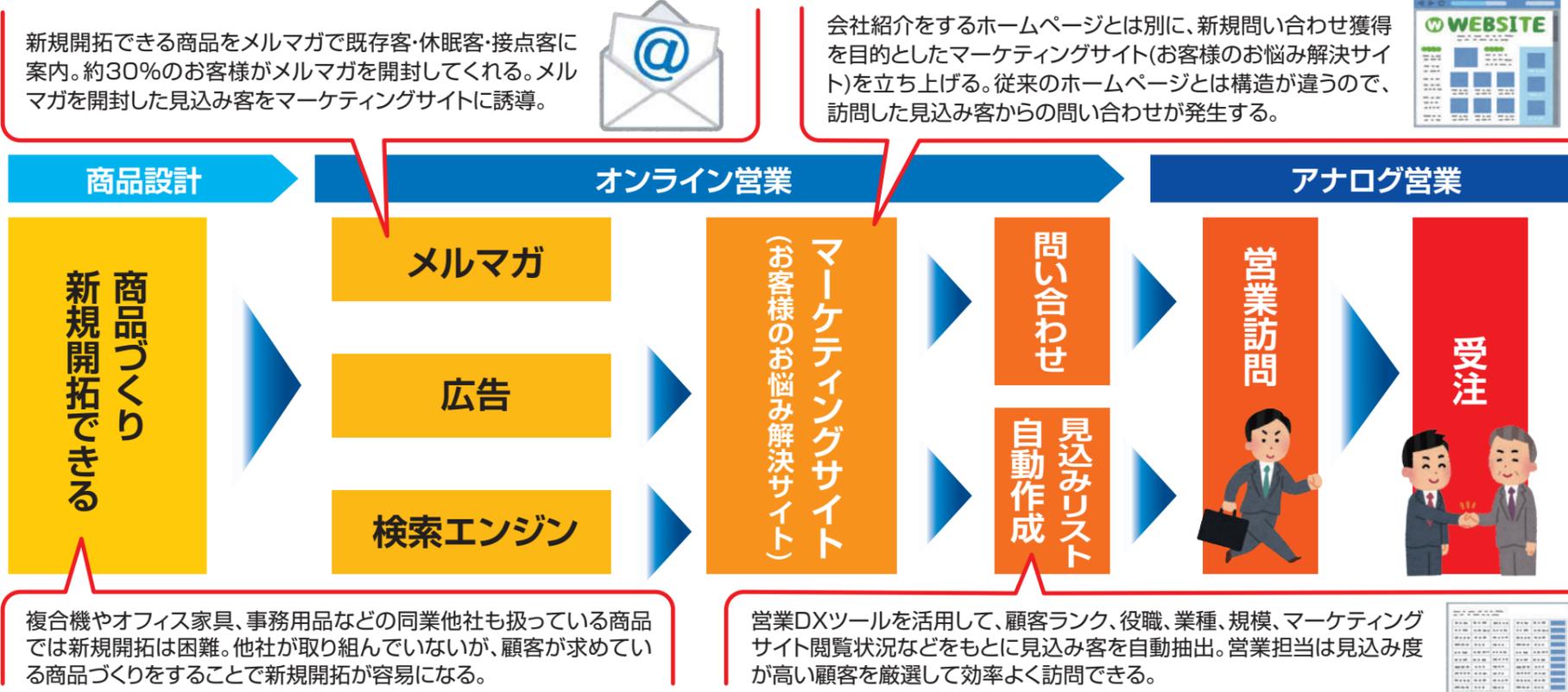
## 営業マンが何もせずとも、営業DXで新規問い合わせを獲得し続ける仕組みを構築！

### 営業DX構築の5ステップ

営業マンが訪問しなくても、**新規優良顧客・休眠客を自動で見込み化**する営業DXの仕組みを構築する！

- Step 1** 新規開拓できる商品・サービスづくり
- Step 2** (お客様のお悩み解決サイト) マーケティングサイト立ち上げ
- Step 3** メルマガ・広告・検索エンジンでマーケティングサイトを告知
- Step 4** サイト閲覧状況をもとにDXツールで見込みリストを自動抽出
- Step 5** 見込みが高い顧客・問い合わせがあった顧客だけを効率的に訪問営業

### 事務機販売店の営業DX全体像



## 新規開拓の仕組みづくりに取り組み、業績好調な事務機販売店の実践事例

1年間の新規問い合わせ **359件!** 業績は4年で粗利 **1.9倍**に成長

1年間の新規問い合わせ **167件!** 業績は4年で粗利 **2倍**に成長

セミナーでは他にも新規開拓に成功し、持続的成長を実現した事例を紹介します

# 事務機販売店の事業主の方へ

事務機販売店を営む経営者のお悩みの多くは、“営業”に関することではないでしょうか？

次のようなお言葉を経営者の方からよく聞きます。

「業績が不透明なのに、営業担当は新規開拓をすることなく既存顧客をまわっている…」

「営業マンに新規開拓をするように伝えても、なかなか行動に移さない…」

多くの事務機販売店の経営者が、現場第一線で新規開拓をしていたからこそ、現場に対して感じるモヤモヤは大きいのではないのでしょうか？一方で、このようなお声も伺います。

「時代が変わって、昔よりも飛び込みによる新規開拓が難しくなっているのを感じる」

「今の若者に飛び込みをさせるのは酷だな…と思う」

たしかに昔と比べると、無人受付の会社は増えましたし、飛び込みしやすい新商品も多くはありません。飛び込みを毛嫌いする若者も多いです。しかし、業績向上をするためには新規開拓は必要不可欠です。

一方、全国を見渡すと、発想を切り替え、デジタル技術を活用して営業が何もせずに新規問い合わせを獲得できる”営業DXの仕組み”を構築して新規開拓に成功している販売店が存在します。営業が飛び込みなどの新規開拓活動をせずに、1年間で300件を超える問い合わせを獲得している事例もあります。そのような販売店の経営者は、「飛び込みは非効率だ」と考え直し、営業は既存客フォローや、問い合わせがあった商談対応に集中させることで、会社の生産性を高めています。

もし、「今はまだ大丈夫だが、このまま5年・10年経つとまずい…」と思っているのであれば、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が最も近道ではないでしょうか？船井総合研究所では事務機販売店が営業DXの仕組みを構築することで、新規開拓手法を革新する方法をお伝えする事務機販売店 新規顧客開拓のための「営業DX」セミナーを開催します。経営者の新規開拓に関するモヤモヤが晴れる解決策を知ることができるセミナーです。

セミナーにご参加いただくことで、会社に籠っていたら3年、5年、もしかしたらそれ以上の年数をかけてやっと得られる事例・ノウハウを、たった2時間で手に入れることができます。

地元で、自社だけで、ノウハウを構築している間に、ノウハウは陳腐化し、業績が停滞し、大切な人財が辞めてしまうかもしれません。この機会をぜひご活用ください。詳細のご案内を同封させていただきます。

## 船井総合研究所のセミナーについて

株式会社船井総合研究所には、オフィス家具業界を専門にコンサルティングをしているチームがあります。オフィス家具販売店の現場を知っているからこそ、下記のようなセミナー内容をお届けできます。

- 理論・理屈ではなく、成功事例を中心とした実践的なセミナー内容
- セミナーを聞くだけで、明日から自社で実践できるほど具体的なセミナー内容
- 過去300社を超えるオフィス家具販売店の経営者が聴講したセミナー内容



過去のオフィス家具販売会社向けセミナーの様子

## セミナーを主催する株式会社船井総合研究所について

中堅・中小企業を対象に専門コンサルタントを擁する日本最大級の経営コンサルティング会社。業種・テーマ別に「月次支援」「経営研究会」を両輪で実施する独自の支援スタイルをとり、「成長実行支援」「人材開発支援」「企業価値向上支援」「DX(デジタルトランスフォーメーション)支援」を通じて、社会的価値の高いサステナブルグロースカンパニーを多く創造することを目指しています。その現場に密着し、経営者に寄り添った実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界経営者から高い評価をいただいております。

### 【会社概要】

会社名	株式会社船井総合研究所
代表取締役社長	真貝大介
資本金	3,000百万円(2022年12月末時点)
所在地	大阪本社:大阪市中央区北浜4-4-10 東京本社:東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル 21階
従業員数	817名(2022年12月末時点)

### 【大阪本社】



### 【東京本社】



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。

## 事務機販売店 新規顧客開拓のための「営業DX」セミナー

お問い合わせNo. S109729

### オンラインにて開催

※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。

日時

2024年 **2月 13日** (火) **10:00** ▶ **12:00** (ログイン開始 9:30より) **お申込期限: 2月8日(木)**

2024年 **2月 20日** (火) **10:00** ▶ **12:00** (ログイン開始 9:30より) **お申込期限: 2月16日(金)**

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。

対象

### 事務機販売店の経営者・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ますのでご注意ください。
- 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も適用となります。

お申込み

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。または、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. 109729を入力、検索ください。

お問い合わせ

 ※スマホでQRコードをスキャンすると  
**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](mailto: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。  
※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コードもしくはURLよりお申し込みください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/109729>

■ 2024年 2月 13日(火) 【申込締切日 2月 8日(木)】

■ 2024年 2月 20日(火) 【申込締切日 2月 16日(金)】

