製品仕様が特徴的で拡販が難しい海外製品の、見込み客開拓方法!

海外生産財メーカー特約店・代理店　経営戦略セミナー

お問い合わせNo. S111048

講　座	内　容
第1講座 13:00～13:30	**業績を伸ばし続けている海外生産財メーカー特約店・代理店は何に取り組んでいるのか?** セミナー内容抜粋① 特約店・代理店が狙うべきマーケット セミナー内容抜粋② 業績を伸ばし続けている特約店・代理店が取り組んでいる内容はこれだ! 株式会社船井総合研究所 製造業商社支援部 製造業商社グループ リーダー 生駒 宏武
第2講座 13:40～14:20	**製品仕様が特徴的で拡販が難しい海外製品の見込み客開拓方法と、成功事例を大公開!** セミナー内容抜粋① 特徴的な製品仕様が活きる見込み客の効率的な見つけ方 セミナー内容抜粋② 受注率が格段にあがる「ソリューション営業」のポイント セミナー内容抜粋③ 「1年で10億円（20億→30億円）増収」、「3年で売上1.2倍（10億円以上の増収）」など、業績を伸ばしている特約店・代理店の事例を大公開 株式会社船井総合研究所 製造業商社支援部 製造業商社グループ リーダー 生駒 宏武
第3講座 14:30～15:00	**本日のまとめ：海外生産財メーカー特約店・代理店 社長に今すぐ取り組んでいただきたいこと** セミナー内容抜粋① 円安／原価高騰の中でも、顧客から選ばれるために必要な要素 セミナー内容抜粋② これから生き残る特約店・代理店が取るべき戦略とは 株式会社船井総合研究所 製造業商社支援部 製造業商社グループ マネージャー 中小企業診断士 髙野 雄輔

開催要項

ご入金確認後、マイページの案内を持ってセミナー受付とさせていただきます。

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。

オンライン開催 **2024年3月26日（火）** 13:00～15:00（ログイン開始 12:30より） 【お申込み期限】3月22日（金）

オンライン開催 **2024年3月29日（金）** 13:00～15:00（ログイン開始 12:30より） 【お申込み期限】3月25日（月）

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。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。尚、ご入金が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適用となります。

お申込み方法

下記QRコードよりお申込みください。または、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.111048を入力、検索ください。 クレジット決済が可能です。

お問い合わせ

サステナグロースカンパニーをもっと。 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

【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

【QRコードからのお申込み】左記のQRコードからお申込みください
【PCからのお申込み】セミナーページからお申込みください⇒ https://www.funaisoken.co.jp/seminar/111048

オンライン開催 2024年3月26日(火)　【お申込み期限】3月22日（金）

オンライン開催 2024年3月29日(金)　【お申込み期限】3月25日（月）

海外の工業・産業製品を取り扱う輸入商社向け

海外生産財メーカー 特約店・代理店

2024年 3月26日（火）・29日（金） オンラインセミナー

製品仕様が特徴的で 拡販が難しい海外製品の 見込み客開拓方法!

製品特徴が活きる業界・工程で利益を稼ぐ

“高収益企業”の共通点

アプリケーション営業とは

業界・工程に対する
課題解決事例で
顧客メリットを訴求

ニッチ製品でも
引合を自動で獲得!
効率的なPULL型営業

主催 サステナグロースカンパニーをもっと。 Funai Soken

お申込みはこちらから▶

海外生産財メーカー特約店・代理店　経営戦略セミナー　お問い合わせNo. S111048

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。） 111048

ニッチな製品でも可能!

工　具 | 電子部品 | ロボット | 測定機器
工作機械 | 専　用　機 | 材　料 | 工業用副資材

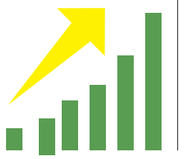
特徴的な製品仕様が活きる見込み客の効率的な見つけ方を大公開!

このような悩みも**本ビジネスモデル**で解決できます!

悩み1
EV・半導体・FAなど、
成長が見込まれる業界の大手優良顧客を開拓したい

悩み2
展示会等の名簿に対して、
継続的にフォローをする仕組みを構築したい

悩み3
人材確保が難しい中、
営業マンを増やさずに売上・利益を上げたい



悩み4
仕入価格が上がる中でも
付加価値を上げて利益を増やしたい

高収益を実現している海外メーカー特約店・代理店の共通点3選

共通点1 業界・工程ごとの課題解決事例を基にしたマーケティング活動を行っている

先進的な特約店・代理店では、業界・工程ごとの課題解決事例（＝アプリケーション事例）を豊富に蓄積しており、それを基に、情報発信やマーケティング活動を行っています。これにより、購入するメリットが伝わり、興味を持ってもらいやすくなります。

通常のマーケティング活動

製品カタログ
・製品仕様
・製品特徴
・会社情報

本製品は機能は○○で、XXという特徴があります。

当社に必要かよくわからないな・・・

先進的なマーケティング活動

アプリケーション事例
・業界ごと
・工程ごと
・課題ごと

御社と同じ業界の○○という工程で、××という課題があり、その課題を本製品で解決できた事例があります。

当社にも同じ課題があったな。前向き検討してみよう。

共通点2 新規の生産技術、開発・設計部門から毎月10件以上の引合がくる仕組みを構築している

「共通点1」でご紹介した方法を基に「仕組み化」をすることで、人的営業なしで新規生産技術、開発・設計部門から具体的な問い合わせを毎月10件以上発生させることができます。従来の主な新規開拓手法である飛び込み営業などと比較し、圧倒的な効率化が可能です。

現状の営業スタイル

全然相手にしてもらえない…

飛び込みテレアポ

既存顧客

「仕組み化」後の営業スタイル

集客
10件以上/月の具体的な問い合わせ

人的フォロー
具体的な問い合わせの対応だから、受注しやすい!

新規顧客（生産技術、開発・設計部門）

有望商談化
リピート受注へ

共通点3 製品仕様が活きるお客様を自動で把握し、効率的な営業をしている

デジタル技術を駆使することで、お客様のニーズを把握し、製品仕様が活きる見込み客を絞り込むことができます。絞り込んだ見込み客に対して、優先的に営業活動を行うことで、営業効率が格段に上がります。

旧来の営業

どこが見込み客になりそうかわからない…

A社　B社　C社　D社　E社

「デジタル化」後の営業

C社とE社は、製品とマッチするニーズがありそうだな!

海外メーカー特約店・代理店における成功事例多数! ➡ この他、多数の成功事例の詳細をセミナーの中でお伝えいたします!

成功事例 1　材料商社B社（従業員約10名）

1年で10億円（20億→30億）の増収を実現!

コロナショックを機に、営業力に依存しない体制を構築することが重要だと考え、営業DXを導入。数ある製品の中でも最も競争力のある商品に特化し、マーケティングをすることで、1年で10億円（20億→30億）の増収を実現した。

成功事例 2　電子部品商社S社（従業員約90名）

3年で売上1.2倍（10億円以上の増収）を達成!

営業力を強化し続け、業績を伸ばし続けてきたが、このままでは限界があると判断し、デジタルマーケティングを導入。お客様の業種・課題ごとに製品の採用事例を整理し、顧客メリットを訴求することで、3年で売上1.2倍、10億円以上の増収を実現した。

成功事例 3　電動機器商社K社（従業員約40名）

3ヵ月で新規大手顧客の口座を5社獲得!

昨今の半導体不足により国内メーカーの機器が手に入らない状況を機に、代替品となる海外メーカー製の製品を輸入。その際、月に10件以上問い合わせがくるマーケティング戦略を実行。その結果、3ヵ月で新規大手顧客の口座を5社獲得することに成功した。

セミナーへのお申込みはこちら