

装置・設備メーカー 経営セミナー2024

【開催日時・開催形態】

大阪会場にてご参加

2024年4月23日(火) 14:30 ▶ 17:30 (受付開始 14:00より) お申込み期限:2024年4月19日(金)

株式会社船井総合研究所 大阪本社
〒541-0041 大阪府大阪市中央区北浜4-4-10 地下鉄御堂筋線淀屋橋駅より徒歩2分
※ゲスト講師 株式会社メイワ 取締役副社長 高橋健太氏が講演

日時・会場

東京会場にてご参加 ※[2024年4月1日]より八重洲に移転し、開催いたします。ご来場の際はご注意ください。

2024年5月15日(水) 14:30 ▶ 17:30 (受付開始 14:00より) お申込み期限:2024年5月11日(土)

株式会社船井総合研究所 東京本社(八重洲)
〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階
※ゲスト講師 株式会社メイワ 取締役副社長 高橋健太氏の講演は動画視聴

第一講座

14:30
~
14:50

装置・設備メーカーを取り巻く環境

- 現在の市況と対策
- 伸びている装置・設備メーカーの特徴と取り組み

株式会社船井総合研究所
製造業商社グループ
マネージャー

外山 智大

第二講座

14:50
~
15:30

装置・設備メーカーが2年で売上140%・営業利益200%を実現した営業DXの取り組み

- 見込み客を自動的に獲得するマーケティング戦略
- 限られた営業人員で受注金額を最大化する営業の仕組み化
- なぜ自社は外部環境に影響されずに成長できるのか?

株式会社メイワ
取締役副社長
高橋 健太 氏



第三講座

15:40
~
16:30

2024年に装置・設備メーカーが取り組むべきデジタル化による新規見込み客獲得の自動化手法

- 高単価商材を扱うメーカーが新規顧客を獲得する手法
- どんなセットメーカーでも取り組めるデジタルマーケティング

株式会社船井総合研究所
製造業商社グループ
シニアコンサルタント

金指 怜佑

第四講座

16:30
~
17:10

装置・設備メーカーがCRM・SFAを活用し営業生産性を最大化する方法・構築のポイント

- 失敗しないCRM・SFAの構築・運用のポイント
- 業績向上に寄与するCRM・SFA構築のSTEP
- 営業DX全体の中でのCRM・SFA

株式会社船井総合研究所
製造業商社グループ
シニアコンサルタント

金指 怜佑

第五講座

17:15
~
17:30

装置・設備メーカーの皆様に取り組んでいただきたいこと

- 装置・設備メーカーの皆様が優先的に取り組むべきこととは?

株式会社船井総合研究所
製造業商社グループ
マネージャー

外山 智大

【講師紹介】

株式会社船井総合研究所

製造業商社グループ
シニアコンサルタント

金指 怜佑



船井総合研究所にキャリア採用により入社。前職では、包装・計量機メーカーにて営業職を経験し、トップクラスの成績を残していた。競合他社から顧客を獲得する新規営業を得意とし、新規顧客を獲得するためのマーケティング手法、営業手法を熟知している。現在は、医療機器メーカーをはじめ、食品機械メーカーや自動機メーカーなどを中心に、MA(マーケティング・オートメーション)やSFA導入に従事し、マーケティングから営業指導まで一貫した提案を基に、新規顧客開拓・新商品開発を中心に支援をしている。経済産業省登録 中小企業診断士。

株式会社船井総合研究所

製造業商社グループ
マネージャー

外山 智大



加工業の集積地である新潟県出身。ものづくりへの強い関心から神戸大学理学部物理学科を経て神戸大学大学院に進み、超伝導物質に関する研究を行う。船井総合研究所入社後は、一貫して製造業のコンサルティングに従事。特に「技術はあるけど売り方がわからない」技術志向型の製造業に対しての、新規開拓マーケティングで成果を出し続けている。

2024年4月23日(火) 大阪会場

2024年5月15日(水) 東京会場

採用難・人材不足のなか装置メーカーが増収増益を実現するメカニズム

成長企業を徹底解剖

装置・設備メーカー 経営セミナー2024

成長企業の経営者が“大多数のセットメーカーが取り組める”
驚異の成果を生み出すマーケティング・営業手法を徹底解説!



2年で売上140%
営業利益200%
を実現するセットメーカーの
業績向上の仕組みとは?

特別ゲスト

自動機・冷熱機器メーカー

株式会社メイワ 取締役副社長
高橋 健太 氏

主催

サステナブルグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

装置・設備メーカー 経営セミナー2024

お問い合わせNo. S111089

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。 111089

株式会社メイワは何を実現したのか？



株式会社メイワ

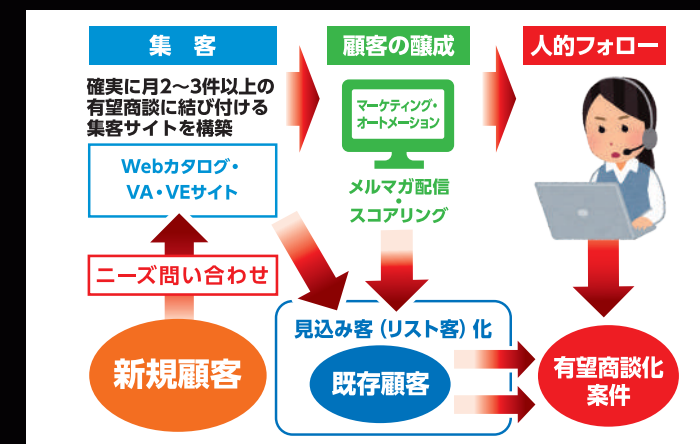
業種：自動機・冷熱機器
本社所在地：和歌山県粉河市
従業員数：120名

- 👑 2年で自動機事業の売上140%、営業利益200%を実現！
- 👑 新規企業から2年で10億以上の商談創出、受注金額は2億以上！
- 👑 新規の見込み客を15件以上/月で獲得！
- 👑 上記の成果を「営業マンを増やさず」「マーケティングコストを増加させず」に実現！
- 👑 ベテラン営業マンに頼らない、営業システムを構築し、営業生産性の向上を実現！

マーケティング領域

1. 見込み客の獲得を自動化！ 商談化しやすい見込み客を抽出し効率的に商談化！

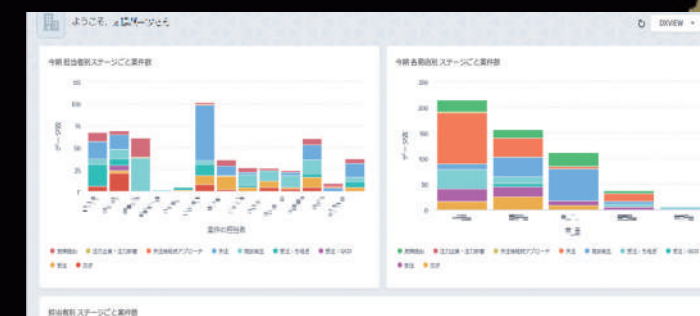
液体充填機と充填ラインに関する専門サイトの立ち上げ・運用により、見込み客の獲得を自動化。営業効率が悪化しやすい新規見込み客の獲得フェーズを自動化することにより営業生産性を向上！獲得した見込み客に対して、やみくもに営業アプローチを行わずに、マーケティングオートメーションシステムを活用して適切なタイミングでターゲット見込み客に対してアプローチすることで効率的に商談化！



営業領域

2. 限られた営業リソースは商談化後に重点投入！ 営業情報・商談情報を一元管理！

見込み客の獲得を自動化することにより、営業人員を「商談～受注」という営業フェーズに重点的に投入。CRM・SFAシステムを構築し、セツメーカーとして最適なKPI管理・重要行動管理を徹底し、受注数を増加。営業活動を属人化させず、営業プロセスを標準化することによって、ベテラン営業に頼らない営業の仕組みを構築！



マーケティング領域

高単価商材・入れ替え頻度 10年以上の装置 設備メーカーは 見込み客の獲得をデジタルマーケティングにより自動化せよ!

専門サイト構築 新規見込み客の獲得



提供するサービス

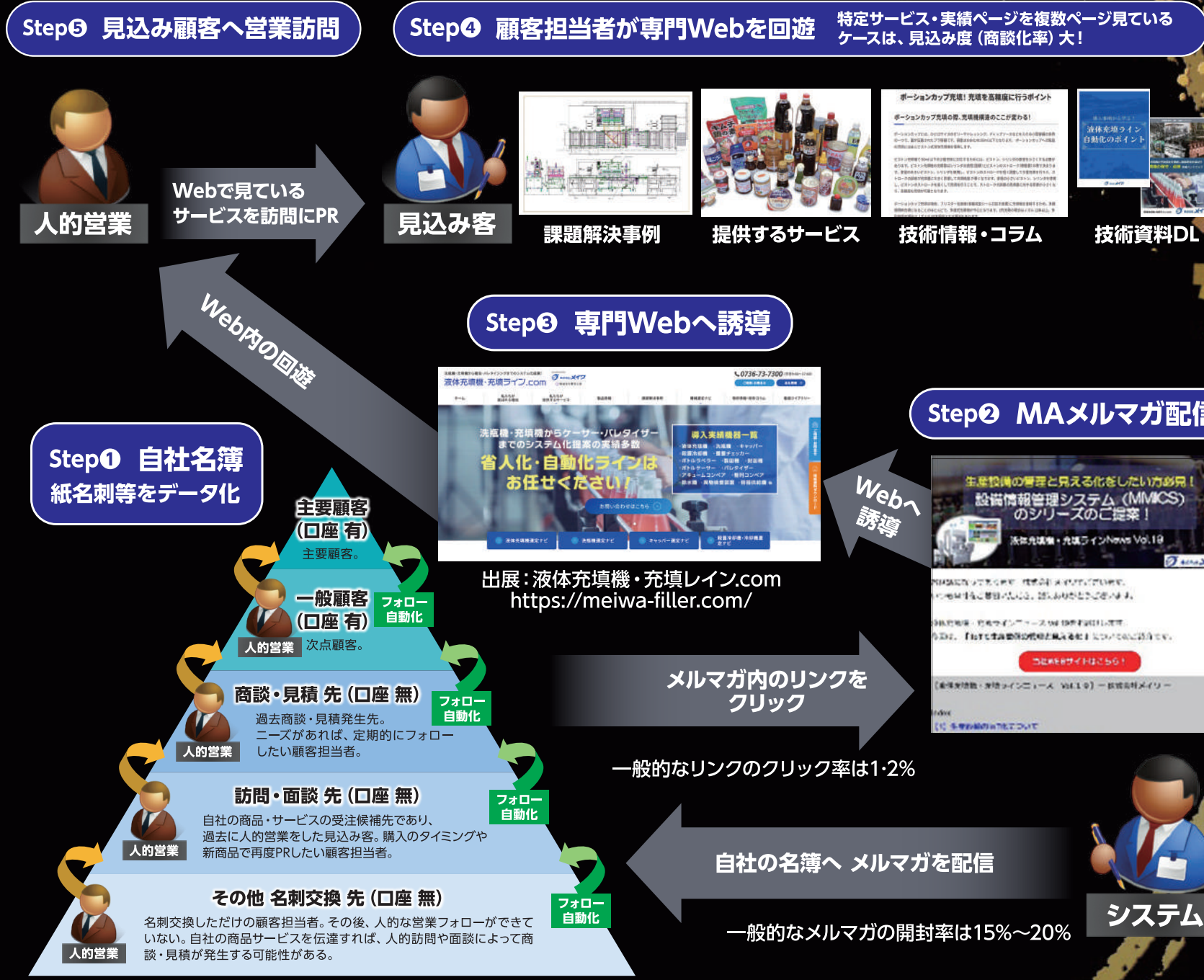
対象市場のターゲティングを明確化することにより、既存市場の顧客獲得と、新市場のニーズ収集・新市場進出を実現する!

課題解決事例

自社の導入事例を課題解決事例として掲載。装置軸、業界軸、対象ワーク軸で事例を分類し、ソートをかけることにより、アクセス者が事例にアプローチしやすいように構築。

自社の強みを活かした独自の専門サイトを構築し、見込み客獲得を自動化!

マーケティングオートメーション導入 商談化しやすい見込み客を抽出



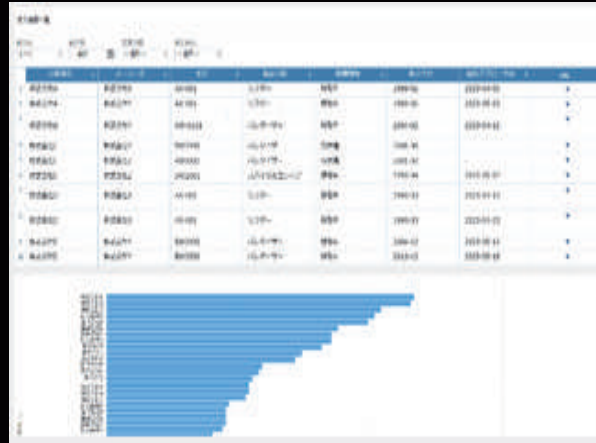
専門サイトを起点にして獲得した見込み客をマーケティングオートメーションシステムにより商談化!

限られた営業人員で「営業生産性の向上」を実現するための仕組み化！
自社に最適な CRM・SFA を構築して、顧客管理・営業管理・商談管理を実現！

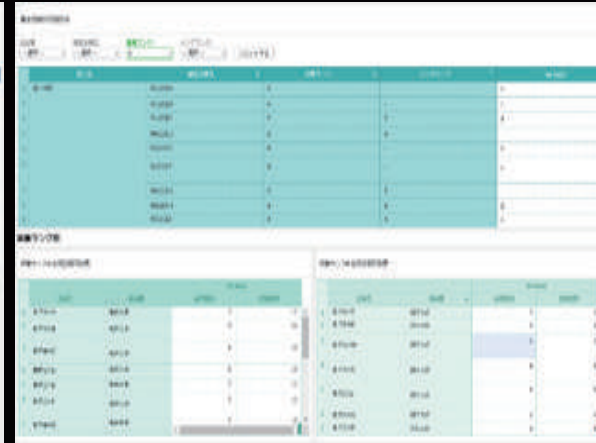
「営業マンが
 入力しやすい」
 CRM・SFA から
 必要な情報を
 可視化せよ！



受注確度ごと先行管理



他社機器情報管理



顧客ランク別 訪問管理



ステージごと 滞留案件管理

株式会社メイワが CRM・SFA を構築した方法！ 顧客管理・営業管理のポイント！

POINT
1

成果を妨げる 4 つの壁を理解し、乗り越えよ！



装置メーカーが CRM・SFA を用いて業績向上につながる顧客管理・営業管理を行う場合、4 つの壁を乗り越える必要があります。ツールの導入前に、各フェーズにおける課題と対策を理解し顧客管理・営業管理を行うことが重要です。

POINT
2

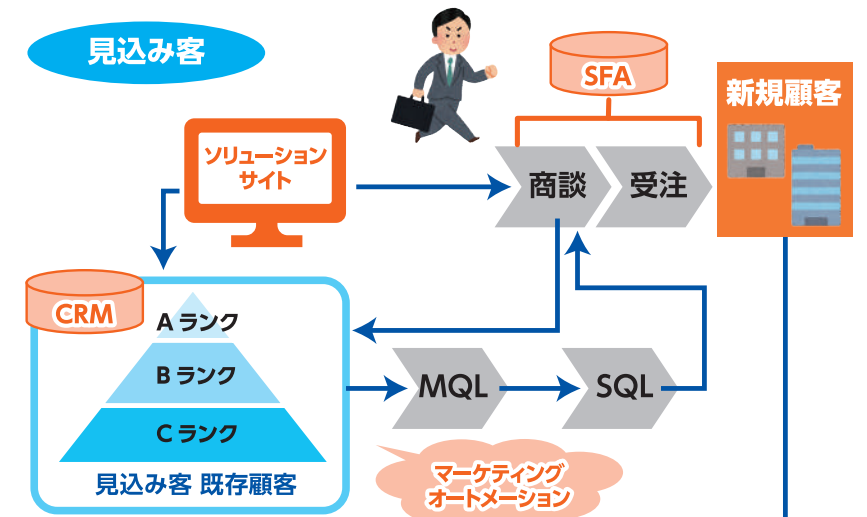
CRM・SFA 構築の 6 つのステップを理解し、スキップせずに進めよ！



多くの装置メーカー様の顧客管理・営業管理の第一ステップが「CRM・SFA ツールの導入」になっています。しかし、ツール導入を行うだけではうまくいかず、営業マンに入力されることもなく、効果的な運用は行えません。構築のステップを理解し準備→構築→運用を進める必要があります。

POINT
3

マーケティング・営業 DX の全体像を把握し、業績を向上せよ！



CRM・SFA は営業 DX を構成する一つの要素です。マーケティング・営業 DX の全体像を理解し CRM・SFA を運用することで新規顧客獲得・既存顧客売上最大化が可能です。

成長企業のマーケティング・営業の仕組みについて詳細をセミナーでお伝えします！

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。

装置・設備メーカー 経営セミナー2024

お問い合わせNo. S111089

開催要項

大阪会場にてご参加

2024年 **4月23日(火)** 開始 14:30 ▶ 終了 17:30 (受付開始 14:00より)

株式会社船井総合研究所 大阪本社

〒541-0041 大阪府大阪市中央区北浜4-4-10 地下鉄御堂筋線淀屋橋駅より徒歩2分

※ゲスト講師 株式会社メイワ 取締役副社長 高橋健太氏が講演

お申込み期限: 4月19日(金)

日時・会場

東京会場にてご参加 ※[2024年4月1日]より八重洲に移転し、開催いたします。ご来場の際はご注意ください。

2024年 **5月15日(水)** 開始 14:30 ▶ 終了 17:30 (受付開始 14:00より)

株式会社船井総研研究所 東京本社 (八重洲)

〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階

※ゲスト講師 株式会社メイワ 取締役副社長 高橋健太氏の講演は動画視聴

お申込み期限: 5月11日(土)

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。

また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

受講料

一般価格 税抜 20,000円 (税込 22,000円) /一名様

会員価格 税抜 16,000円 (税込 17,600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。●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。●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致します。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。

お申込み方法

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)、右上検索窓にお問い合わせNo.111089を入力、検索ください。

お問い合わせ

サステナブル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)

※お申込みに関するよくあるご質問は「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。

お申込みはこちらからお願いいたします



4月23日(火) 大阪会場にて参加

14:30~17:30

お申込み期限 4月19日(金)

5月15日(水) 東京会場にて参加

14:30~17:30

お申込み期限 5月11日(土)