

小規模倉庫・ガレージ事業は競合が少ない“今”がチャンス

ここまでお読みいただいた皆様は、限られた人手の中でも売上を伸ばしていきたいとお考えだと思います。
今回ご紹介する「小規模倉庫・ガレージ販売事業」は、**採用0・既存社員の兼任営業で簡単に始められて、手離れ良く、高単価・高粗利である**非常におすすめの事業になります。また施工はほぼ全て外注するため、ガレージや倉庫の施工が未経験で始めることができますし、施工に関する手間が掛かりません。既に参入されている会社では「もっと早く始めたらよかった」「自社を支える上で欠かせない事業になった」等の嬉しいお声を多数いただいております。

あの時始めていればよかったなと後悔しないように、まずはあなた様にこの事業を知っていただきたいです。

今回のセミナーが貴社のさらなる発展に向けた第一歩となることを願っております。

株式会社船井総合研究所 建設チーム一同

セミナー内容

第一講座

小規模倉庫・ガレージ販売事業で 圧倒的な成果を出された事例企業をご紹介します

リフォーム会社・外構会社に今取り組んでいただきたい事業、それが“小規模倉庫・ガレージ販売事業”です。一般的にカーポート事業は競合他社も多い状況ですが、意外と穴場なのがこの“小規模倉庫・ガレージ”です。求めているお客様は多いのに対して、積極的な販促活動をしている企業は少ないのが現状です。本講座では、小規模倉庫・ガレージ事業で圧倒的な成果を出された事例企業様をご紹介します、集客・営業・商品戦略について余すところなく解説いたします。



株式会社船井総合研究所
建設支援部
吉田 陸人

第二講座

あなたの会社が小規模倉庫・ガレージ販売事業で 圧倒的な成果を出すための戦略を解説

非競合で参入できる小規模倉庫・ガレージ販売事業を成功させるための押さえておくべきポイントを、事例企業を基に徹底解説いたします。聞いて終わりではなく、貴社が明日から実践するために、全国でこの事業をお手伝いしている船井総合研究所が成功に導くためのポイントについてお話しいたします。



株式会社船井総合研究所
建設支援部 マネージャー
下枝 将洋

全日程オンライン開催／PC・スマホでセミナー参加

オン
ライン
開催

4/18木 4/23火 4/26金

お申込み期限 4月14日(日)

お申込み期限 4月19日(金)

お申込み期限 4月22日(月)

全日程 13:00～14:30 (ログイン開始 12:30～)

講座内容は全て同じ内容です。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。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。

受講料 一般価格 税抜10,000円(税込11,000円)/1名様 会員価格 税抜8,000円(税込8,800円)/1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

本セミナーは当社ホームページより
お申込みいただけます！

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、
お申込みフォームよりお申込みくださいませ

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/111685>

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。お問合せの際は「お問合せ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
コチラ↓



リフォーム・外構工事業界 必見!

工期約4日 粗利30% オール外注

単価 700万

競合が圧倒的に少ない大注目商材

『小規模倉庫・ガレージ』

オール外注!
手離れが良い

WEB集客で問合せ
毎月20件

採用ゼロで
始められる

営業1人で
3億円売上

建築工期4日
※全体工期は2～3か月



小規模倉庫・ガレージ販売事業参入セミナー

お問い合わせ No.S111685

主催 サステナブルグロースカンパニーをもっと。 Funai Soken

開催日程 2024年 4/18木・23火・26金 時間 13:00～14:30

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。

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

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。)→ 111685 検索



実は**競合**が圧倒的に少ない**大注目な小規模倉庫・ガレージ事業**で**営業1人で売上3億達成!**

採用**0!** 売上**3億超**・粗利約**30%弱**の**高効率事業**

事例企業① 【滋賀県】株式会社澤村 シニアマネージャー 梅川 尚希 氏



商品が決まっているため営業内容も非常にシンプル。商談回数も3回程度で終わるため他事業との兼任でも1人で行えています。**メーカーからすぐに図面見積もりも貰える**ので、手間なくスピード営業ができています。専任の営業であれば年間100件くらいこなせると思います(笑)



既存事業との兼任営業1.5名

面倒な図面作成はメーカーから貰える

工期**4日!** 未経験参入**2ヶ月**で**4件契約!!**

事例企業② 【大阪府】株式会社ライジングコーポレーション 代表取締役 大都 英俊 氏



本業は太陽光パネルの販売・施工で**建築未経験**でしたが、基礎と設備の業者を揃えれば、後はメーカーが**工期4日**ほどで施工を行ってくれるため難なく始めることができました。営業に関しても、ホームページへの問い合わせから2週間、**商談回数で言うと3回程度で契約**できたり、電話とメールのやり取りだけで契約ができたりと事業のシンプルさを実感しています。当社の場合はこの事業をフックに既存事業の提案をすることで、さらに単価を上げることができたことも、この事業に取り組んで良かった点です。

商談**3回**で**契約!**

問い合わせ

WEBやチラシ、紹介等からの問い合わせ

初回面談

- メーカーのカatalogを持参して訪問
- どんな建物が建てたいかのヒアリング

2回目面談

- 現地確認後、メーカーから上がってくる図面と見積を持って訪問
- 配置や金額の最終調整

3回目面談

- 契約
- 契約後は(メーカー、設計業者【確認申請】、基礎業者、電気設備業者へ外注)

WEB集客で月**20件**の**問い合わせ獲得!**

事例企業③ 【愛媛県】重松建設株式会社 代表取締役 重松 宗孝 氏



当社は建てる・リフォームするなど、住宅に関する総合プランニング企業です。**専門WEBサイトの立上げ**で初月で20件もの問い合わせを獲得しました。この事業の最大のメリットは同じ地域に小規模倉庫やガレージに特化して集客を行う**競合が少ない**という点です。チラシや新聞広告でも10件以上の問い合わせをいただいたので集客の心配はしておりません。既存事業ではこの反響単価は考えられません。また営業もカatalogからお客様に選んでいただくスタイルとなっているため**提案が簡単**です。規格商品の販売であるため**個別設計も不要**、図面もメーカーからいただけるので、既存事業を圧迫せずに進められています。



小規模倉庫販売専門HP

小規模倉庫・ガレージ事業の特徴

1▶ 一棟700万円・粗利約30%の高単価商材!

単価700万円を超える商品を販売する事業です。非住宅だからクレームも少なく手離れがいいです。

2▶ 上物工事はオール外注! 工期4日で引き渡し可能!

基礎と電気等の設備の手配さえ行えば、残りはメーカーが全て施工を行ってくれます。規格化された商品となっているため、工期4日の短工期かつコストダウンを行うこともできます。

3▶ 専門HPへ誘導する広告施策でお問い合わせ殺到!

小規模倉庫・ガレージ事業に特化した専門WEBサイトを立ち上げてWEB広告やチラシ等の集客施策を行うことによって、欲しかったが問い合わせる場所がなかったお客様からのお問い合わせを多数貰えます。

4▶ 商談回数3回! 簡単・スピード提案!

問い合わせから概ね3回のお打合せで契約に至ります。商品のカatalogからお客様に選んでいただくスタイルだから提案が簡単。さらに規格商品だからサイズ・価格をスピード提示できます。

5▶ 採用0・建築未経験でもスタートできる!!

集客・営業・施工、これらの業務の自社の手間が非常に小さいため、採用0でも始めることができます。建築未経験の方、非住宅分野に取り組んでみたいとお考えの方の第一歩にイチオシの事業です!



小規模倉庫



農業用倉庫



ガレージ

今**すぐ始めるべき理由** **競合が少ない** **穴場事業**

これまで小規模倉庫やガレージを建築したいという需要は多数ありましたが、WEBで検索しても出てこないため相談先が見つからないという課題がありました。そのため近くの工務店にとりあえず聞くという流れがありました。この事業を専門店化し、なおかつ積極的に集客に取り組んでいる会社が殆どいません。需要と供給にギャップが生まれているため取り組みれば反響が来るという市場になっています。競合がおらず、相見積もりになりにくい**「今」が始めるチャンス**です。

こんな人におすすめ

- 手離れがよく**単価UP**の大注目商品に興味がある方
- 兼任営業で**簡単に**取り組める新事業に取り組みたい方
- 人手不足**でも安定して業績を伸ばしたい方
- 反響営業**に取り組みたい方

セミナーの必聴ポイント

- ✓ 全国の成功企業が安定して受注できるようになった道のり
- ✓ 受注に成功した超短工期・高単価商材の詳しい概要
- ✓ 毎月20件! 問い合わせが止まらない専門WEBサイトと集客のノウハウ
- ✓ 簡単提案! 経験・スキル不要で売れる営業の秘訣
- ✓ あなたの事業を徹底サポートするメーカーとの連携
- ✓ 本事業を行う全国の会社を見てきた船井総合研究所だからお伝えできる成功の秘訣



小規模倉庫