

窓・ドアリフォーム専門店ビジネスモデル参入セミナー

講座	セミナー内容
第1講座	高回転&高粗利! 1拠点年商1億円、営業利益10%の窓サッシ専門店ビジネスモデルとは BtoCの住宅リフォームマーケットで、窓サッシとカーポートに専門特化することで、大手リフォーム会社や工務店と競合せず業績アップに成功している中小企業の成功事例を解説します。 株式会社船井総合研究所 Reformビジネスグループ チーフコンサルタント 榎原 稔記 千葉県千葉市生まれ。大学在学時はマーケティング・統計学を専攻し、EコマースやSNSマーケティングの研究に携わり、デジタル集客の手法を経験。大学卒業後、新卒で株式会社船井総合研究所に入社。入社後一貫して住宅リフォーム業界の圧倒的地域一番店づくりのサポートを志し、新規参入および業績向上のコンサルティングを行なっている。なかでも超・小商圏でも参入可能な小商圏ビジネスモデルであるリフォーム・小工事専門店 (1DayReform) におけるWeb・アナログ両面からの集客コンサルティングを得意としている。チラシ作成からSEO対策、Web集客まで集客を中心に幅広く業績アップのサポートを行なっている。
第2講座	地元のサッシ工事業の後継ぎとして選んだ「窓・ドアリフォーム専門店」の取り組みと立ち上げ成功までのプロセス サッシ工事業の後継者であるゲスト講師が「将来に向けて何を考え、どんな戦略を採ったのか?」をお話しいただくとともに、同社が展開した「窓・ドアリフォーム専門店ビジネス」の立ち上げエピソード、成功のポイントを解説していただきます。 唐津トーヨー住器株式会社 代表取締役 北村 隼人氏 佐賀県唐津市に本社を置く1950年創業の建具工事業社。前期の売上高は1.8億円。新築着工棟数の減少によるBtoB売上縮小を見据え、今後の収益の柱としてBtoCリフォーム事業の本格参入を決意。2023年1月に窓・ドアリフォーム専門店事業を立ち上げに踏み切る。立ち上げわずか3カ月で新規顧客年商が+7,000万円ペースにまで成長。BtoCリフォーム年商1億円突破を目指し、業績アップに向けて好調なスタートを切っている。今後はBtoB売上縮減に悩む同業他社のモデル企業となるために、トップランナーとして業界をリードしていく存在を目指す。
第3講座	補助金需要に依存しない!一般顧客を安定的に集客する集客ノウハウ大公開! 今まで一般顧客向けの販促を行なってこなかった企業でも、即時集客を可能にする集客ノウハウを解説します。また、2024年に実施されるリフォーム補助金の活用事例もご紹介いたします。 株式会社船井総合研究所 Reformビジネスグループ チーフコンサルタント 榎原 稔記
第4講座	契約率70%を達成する営業体制の作り方とポイント 安定して契約率70%を達成できる営業体制のポイントや、使用する営業ツールなどを解説します。 株式会社船井総合研究所 Reformビジネスグループ チーフコンサルタント 榎原 稔記
第5講座	新規ビジネス参入時に知っておくべきリスクと対策 新規事業の立ち上げは良いことばかりではありません。今回ご紹介したビジネスモデルを実践するにあたって知っておいていただきたいリスクと、それを回避するための対策についても事例をもとにお伝えします。 株式会社船井総合研究所 Reformビジネスグループ マネージャー 齋藤 勇人 福島県須賀川市生まれ早稲田大学法学部卒業後、2012年に株式会社船井総合研究所に入社。住宅リフォーム事業の新規参入および活性化コンサルティングで2015年チームリーダー昇格、2017年グループマネージャーに昇格。現在は全国各地の地域1番店や有力リフォーム会社において、成熟マーケットで勝残るためのビジネスモデル転換を数多くプロデュースしている。その他、異業種 (住宅、不動産、建材卸、専門工事業) からのリフォーム事業新規参入や、集客不振企業のマーケティング活性化 (Web)、営業組織マネジメント改善などの領域においても多数の実績がある。

開催要項

開催日時 2024年6月7日 (金) 14:30~17:30 (14:00~受付開始) ※[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。	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 ※[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。	お申込み期日 6月3日(月)
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 ●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。		

セミナーのお申込みはこちら!

【PCからのお申込み】 下記セミナーページからお申込みください。 https://www.funaisoken.co.jp/seminar/112332	【QRコードからのお申込み】 右記QRコードからお申込みください。 
---	---

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。
船井総研セミナー事務局〈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。

元請け化を狙うサッシ・建具工事会社の経営戦略

予算1,000億円スケールの補助金を完全攻略!

先進的窓リノベ2024事業

2024年最新

補助金活用 集客30連発 成功事例 セミナー

BtoC月商 1,000万円突破 佐賀県 建具工事業 唐津トーヨー住器株式会社 代表取締役 北村 隼人氏	BtoC月商 1,700万円突破 和歌山県 建具工事業 中野トーヨー住器株式会社 代表取締役 中野 文裕氏	全国で 月商1,000万円を超える 成功企業が増加中! セミナーの詳細は 中面をチェック
---	--	--

東京開催 **2024年6月7日(金)** 14:30~17:30 (受付開始14:00~)
株式会社船井総合研究所 東京本社 (八重洲)

主催 サステナブルグロスカンパニーをもっと。 Funai Soken 窓・ドアリフォーム専門店ビジネスモデル参入セミナー 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大阪府中央区北浜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。	お問い合わせNo. S112332 今すぐスマホでチェック⇒ お申込みはこちらから 
---	--

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。) → **112332**



先進的窓リノベ2024事業

補助金マーケットを完全攻略!!

業績好調な窓サッシ店の

エンドユーザー
向け集客手法

補助金提案
セールス手法

補助金終了後の
勝ち残り戦略

が全てまるわかり!!

下記に当てはまる **事業者** の皆様はご参加ください。

- ✓「自社でも補助金を活用して集客したいが、その方法がわからない」
- ✓「法人の販売量が減って、利益率も減少している」
- ✓「会社の将来を考えた時、新たな収益の柱が欲しい」
- ✓「収益性の高い元請売上比率をもっと高めたい」
- ✓「エンドユーザーからの反響を増やす方法を知りたい」
- ✓「業績好調な同業他社の取り組みを知りたい」

知識ゼロ・BtoC未経験でもできる、成功企業の**BtoC強化戦略**を大公開

① 補助金を徹底活用した集客手法+補助金終了後も集客を落とさない方法

- 自社集客だけで月間70件の元請け集客を実現するために必要なのは『三位一体戦略』を実践するだけ!
- 効果的なチラシやHP、店舗の作り方を成功事例を基に徹底解説!
このセミナーに参加すれば、即効果が見込める販促戦略がまるわかり。



② 営業未経験でも即戦力化。成功企業の営業手法とは?

- BtoC営業未経験の既存社員を即戦力化するキーワードは、『脱属人化』。その方法と活用ツールを特別に大公開!
- 案件増加により不安要素となる『営業管理』『配客体制』に関しても実際の成功企業の取り組み事例を基に徹底解説。



③ 成功事例企業がゲスト講師としてご登壇。成功者の生の声をお届け!

- 特別ゲスト講師として、実際に窓ドア専門店に取り組まれている唐津トヨヨー住器株式会社 代表取締役 北村隼人氏にご登壇いただきます。取り組みを開始した背景、取り組みの中での苦労、今後の事業戦略など、余すところなくお話しいただきます。



唐津トヨヨー住器株式会社
代表取締役 北村 隼人氏

人口7万人の地方商圏で

元請売上**1億円**のビジネスモデル

BtoC強化成功事例を一挙公開!



当日は事例の**成功ポイント**を詳しく解説いたします!
セミナー当日の内容はこちら! (一部抜粋)

ポイント
①

補助金需要を取りこぼさず集客する販促手法

ポイント
②

超効率営業を可能にする! 成功企業の商圏設定方法

ポイント
③

新規反響率1/3,000!
補助金訴求型メニューチラシの作り方

ポイント
④

窓・ドアリフォーム特化のホームページと
高反響を生み出すショールームの作り方

ポイント
⑤

過去客からの依頼数を激増させる
補助金活用リピートマーケティング手法

ポイント
⑥

オープンマーケットで高粗利をつくる!
法人に依存しない販売手法

ポイント
⑦

営業未経験でも無理なく売れる! 営業ツール大公開!

ポイント
⑧

既存人員で開始した成功企業の運営手法

まだまだあります!
続きはセミナーでご確認ください!