

人手を増やさずとも、**技術提案力で先端ニーズ**を収集

講座内容&スケジュール

オンライン
開催

2024年 **5月17日金** 【お申込み締切】5月13日(月) ・ **5月21日火** 【お申込み締切】5月17日(金) ※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。
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メンバースPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

講 座

内 容

第1講座
13:00~13:30

エレクトロニクス商社のための「技術マーケティング」戦略の全貌

- セミナー内容抜粋①** ・なぜあの会社には、成長市場からの先端ニーズと案件が集まるのか？
自社が得意とする設計・技術ソリューションを魅せ、成長市場の優良顧客を惹きつけろ！
- セミナー内容抜粋②** ・エレクトロニクス業界のモデル企業はもう始めている、このビジネスモデル



製造業特化の経営コンサルタント。電子機器開発・プリント基板設計/実装・電子部品メーカーなどのエレクトロニクス企業のほか、機械加工業・板金加工業などの加工業や装置メーカーなどに対し、戦略構築からマーケティング・生産性向上・人材開発の仕組みづくりを一貫して提供することで、クライアントの売上・利益率アップに貢献する。「仕事を通じて、人と企業を幸せにする」がモットー。

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 中小企業診断士 **高野 雄輔**

第2講座
13:40~14:20

人を増やさず実現！ エレクトロニクス技術商社のための「開発・設計部門攻略」ビジネスモデル大公開

- セミナー内容抜粋①** ・顧客の開発・設計部門からのリピート案件／継続的引合を、
人的リソースを割かず実現する仕組み
- セミナー内容抜粋②** ・少ない営業リソースでも、営業力を効率化・最大化させる、
生成AI(ChatGPT)・マーケティングオートメーション活用術
- セミナー内容抜粋③** ・たったの3ヵ月で自社を成長軌道に乗せる！
エレクトロニクス技術商社が成長市場参入を成功させるための5つのステップ



製造業の実家に生まれ、学生時代より中小企業の経営に強い関心を持ち、日本の中小企業を盛り上げたいという思いから株式会社船井総合研究所に入社。入社後は、製造業特化のデジタルマーケティング(コンテンツ/動画マーケティング・SFA/MAによる新規・既存顧客の活性化など)に従事し、新規顧客開拓による業績アップに貢献している。これまで、電子機器メーカー、プリント基板実装・設計メーカー等幅広い業種に携わっている。同志社大学経済学部卒業、大阪府出身。

株式会社船井総合研究所 製造業商社グループ **黒木 賢雄**

第3講座
14:30~15:00

エレクトロニクス技術商社の社長に今すぐ取り組んで欲しいこと

- セミナー内容抜粋①** ・市場ニーズが大きく変化するいま、技術商社がとるべき生存戦略とは
- セミナー内容抜粋②** ・開発/設計部門攻略による成長市場への参入こそが、最大の不況対策

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 中小企業診断士 **高野 雄輔**

※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。

お申込み方法

【QRコードからのお申込み】右記のQRコードを読み取ってお申込みください。

※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。

【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/112907>

【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。



エレクトロニクス 技術商社

経営改革
セミナー

Web開催
2024年

5月17日(金)
5月21日(火)

マー
ケ
テ
ィ
ン
グ

技術

×

「超」人的営業 効率化

人手を増やさずとも、**技術提案力で先端ニーズを収集**



未来の仕事を創る 生成AI ChatGPT

活用術

主催

Funai Soken
エレクトロニクス技術商社 経営改革セミナー

お申込みはこちらから▶

お問い合わせNo. **S112907**

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。) **112907**



自社が得意な技術提案で、先端ニーズ収集&市場攻略する方法はこれだ!

このような課題も
本ビジネスモデル
で解決できます!

自社が培ってきた
開発・設計ノウハウを活かし、
さらに伸ばしたい

得意な分野に集中できれば
高い利益率が実現できる!



営業マンの稼働率をもっと上げたい
効率的な営業活動を行うための
手法が知りたい

マーケティングオートメーションと
CRM・SFAの活用で
営業の「超」効率化が可能!



車載・医療・FA・
次世代通信・半導体など、
成長市場に参入したい

成長市場への参入こそ
最大の不況対策!



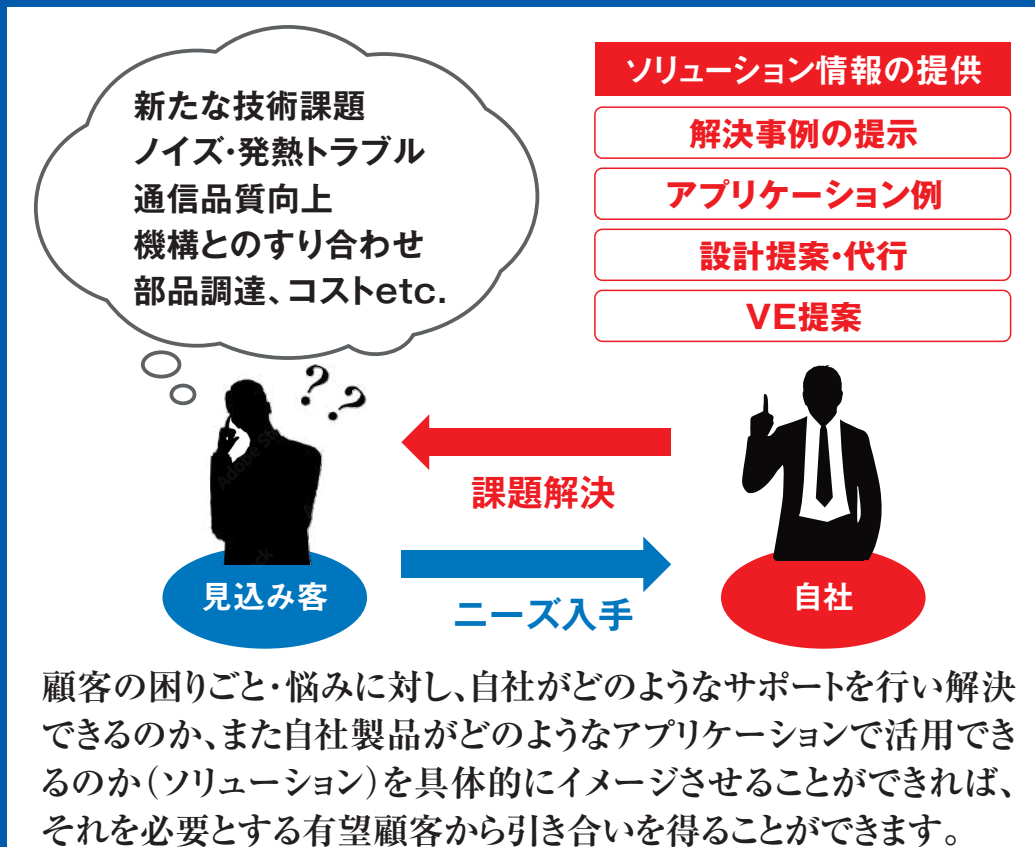
市場の先端ニーズを入手し、
今後の技術・商品開発に
活かしたい

先端ニーズの動向がわかれば、
時流に乗った投資が行える!

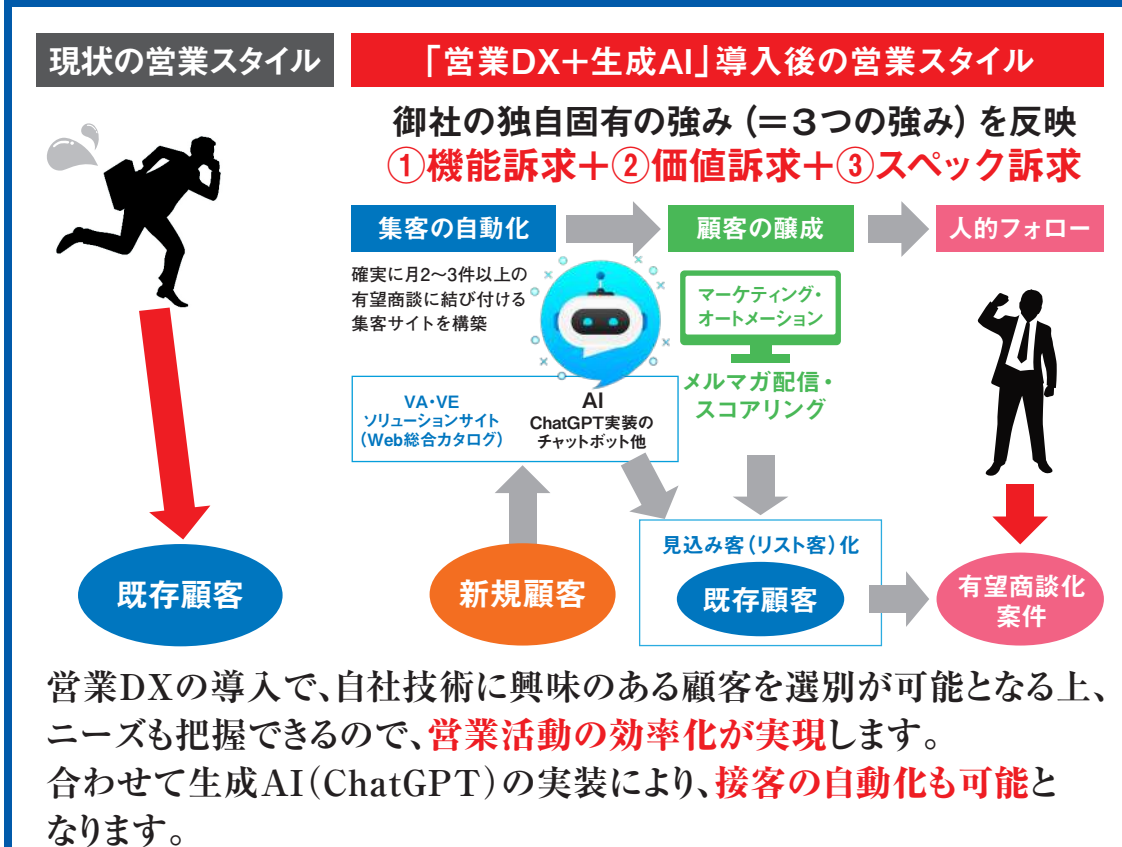


エレクトロニクス技術商社が技術マーケティングを進めるべき理由

理由1 「技術ソリューション」情報の発信で 先端ニーズ&成長市場からの引き合いを収集



理由2 「営業DX導入」+「ChatGPT(生成AI)」で 人的営業の「超」効率化を実現



エレクトロニクス業界における 業績アップ事例

成功事例 1 半導体・電子部品販売および開発・設計 A社

立ち上げ1ヵ月で新ニーズをキャッチ、
成長市場への参入に成功

成功事例 2 海外電子部品商社 B社

営業活動ナシで、国内の車載・産機等の
大手メーカーから技術的引き合いを獲得

成功事例 3 光学部品販売 および 機器設計 C社

技術マーケティングで少人数でも超効率営業を
実現した上、新アプリケーション市場も開拓

成功事例 4 電子 受託設計・製造 D社

超効率営業へのシフトにより、5社/月の新規開拓、
受注単価130%にUP

成功事例 5 電子 受託設計・開発 E社

取り組み後たったの3ヵ月で、35件/月の引き合い、
新規顧客・市場を開拓

お申込みはこちらから



技術マーケティングにより成長市場への参入に成功した事例多数!

この他、セミナーでは多数の成功事例を紹介します!