高収益を実現したい食品原料メーカーが狙うべき「立地戦略」：商品開発パートナー

食品原料・素材 メーカー　経営戦略セミナー

お問い合わせNo. S113116

講　座	内　容
第1講座 13:00〜13:35	**高収益を実現している食品原料・素材メーカーは何に取り組んでいるのか?** セミナー内容抜粋①　高収益を実現している食品原料・素材 メーカーが取り組んでいる内容はこれだ! セミナー内容抜粋②　食品原料・素材メーカーが「商品開発パートナー」という立ち位置を狙うべき理由 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 製造業商社チーム リーダー 生駒 宏武
第2講座 13:40〜14:35	**大手食品メーカーの「商品開発パートナー」になるための方法と、成功事例を大公開!** セミナー内容抜粋①　新規の食品メーカーの開発部門から開発相談の引合がくる仕組みの構築方法 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50億円増収」、「2年で売上125%成長」など、業績を伸ばしている食品原料・素材メーカーの事例を大公開 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 製造業商社チーム リーダー 生駒 宏武
第3講座 14:40〜15:00	**食品原料・素材メーカー 経営戦略セミナー 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　これから生き残る食品原料・素材メーカー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5月21日（火）　13:00〜15:00（ログイン開始 12:30より）　【お申込み期限】5月17日（金）

オンライン開催　2024年5月24日（金）　13:00〜15:00（ログイン開始 12:30より）　【お申込み期限】5月20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。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）／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.113116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/113116

オンライン開催　2024年5月21日(火)　【お申込み期限】5月17日（金）

オンライン開催　2024年5月24日(金)　【お申込み期限】5月20日（月）

10件/月以上、新規のOEM案件を獲得する方法

食品原料・素材メーカー

オンライン開催　2024年5月21日㈫・5月24日㈮　13:00〜15:00

自社の立ち位置を変える。

商品開発パートナー

高収益を実現したい食品原料メーカーが狙うべき「立地戦略」

人を増やさずに
大手食品メーカーを新規開拓!

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▶

食品原料・素材 メーカー　経営戦略セミナー　お問い合わせNo. S113116

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。）　113116

高収益を実現したい食品原料・素材メーカーが考えるべき「立地戦略」

「商品開発パートナー」になるための方法を大公開!

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

御用聞き営業になっており価格競争に陥っている…

悩み2

大手食品メーカーを開拓したいが、なかなか上手くいかない…

悩み3

特定顧客に依存しており、価格交渉が難しい…

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…

食品原料・素材メーカーが「商品開発パートナー」になるための3つのポイント

ポイント1 最終商品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う

先進的な原料・素材メーカーでは、最終商品ごとの課題解決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

課題解決事例
・業界ごと
・商品ごと
・課題ごと

御社と同じ業界の○○商品で、××という課題があり、その課題を本商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。

ポイント2 新規の食品メーカーの開発部門から開発相談の引合がくる仕組みを構築する

「ポイント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の開発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

既存顧客で手一杯で、新規開拓する時間がない…

ルートセールス

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

新規顧客（生産技術、開発・設計部門）

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!

有望商談化
リピート受注へ

ポイント3 課題解決事例・商談状況をデータで蓄積、全社で共有し、横展開する

「ポイント1」でご紹介した課題解決事例や、商談状況を各営業担当者が個人で管理するのではなく、全社のデータベースで管理することが重要です。お客様のニーズや、商談情報を見える化・共有することで、成功事例を他のお客様に横展開しやすくなります。

データベース
- 課題解決事例
- 商談情報
- 行動履歴
- 顧客情報

今、対応しているお客様と似た課題の解決事例があるな。提案してみよう!

Aさん（部下）の商談はここを改善したら受注確率が上がりそうだな。指導しよう。

先輩からお客様を引き継いだけど、データが全て残っているから安心だ。○○に困っているみたいだから、今度、アレを提案してみよう。

「商品開発パートナー」になり、高収益を実現した成功事例・成功パターン

多数の成功事例と、詳細をセミナーの中でお伝えいたします!
右記QRコードからお申込みください。

- ☑ 1年で50億円の増収を実現!
- ☑ 2年で売上125%成長（19億→24億の増収）を達成!
- ☑ 年間3億円超の新規受注を実現!

現状分析 → 市場ニーズ把握 → ターゲティング → 技術の商品化 → 受注 → 営業 → 問合せ獲得 → プロモーション