

「採用できない」「定着しない」と
お困りの地場建機レンタルの皆様へ

新規問合せが半年で**140**件!

無人営業で

単価を叩かれない客層の

新規レンタル受注

成功事例セミナー

「御用聞き」営業マン

「外回りサボリ」営業マンに

頼らない受注の仕組みを教えます

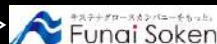
2024年6月21日・25日・7月9日

13時～15時@オンライン開催(全日程同じ内容です)

[建機レンタル販売業向け] 人がいない仕組みづくりセミナー

お問合せNo. S114515

<主催>



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



ジー・アール株式会社
代表取締役社長
武藤今朝晴 氏

今まで採用、定着、人材レベルの低水準
など・・・人の問題で悩まされてきました。

建機レンタルの新規営業に**営業マン**
(人)はいらないのかもしれない。

人がいない無人営業とは●●

私は建機レンタル業を長年営んできました。どうやったら新規受注ができるのか
悩んでいましたが、イマイチ正解がわかりませんでした。

この業界の営業マンは**御用聞きレベルが多い。**

朝外に出て行って、夜に帰ってきて、何をしているのかわからないなんてことも
ざらにありました。

営業マンがサボっていることも多々。。

建機レンタルの社用車をコンビニでよく見る、中を見たら昼寝や携帯ゲームを
やっていてサボっていると聞くこともありました。

このような状況で新規受注で成果がでるはずありません。

新規が取れない中、優秀な人財を求め、**求人を出しても応募は**

まったくきません。新規は取れないし、

人もとれないし・・・と悩んでいたそんな時、

人材不足を解決するには

船井総合研究所に

「**人がいない仕組み**をつくりましょう」と

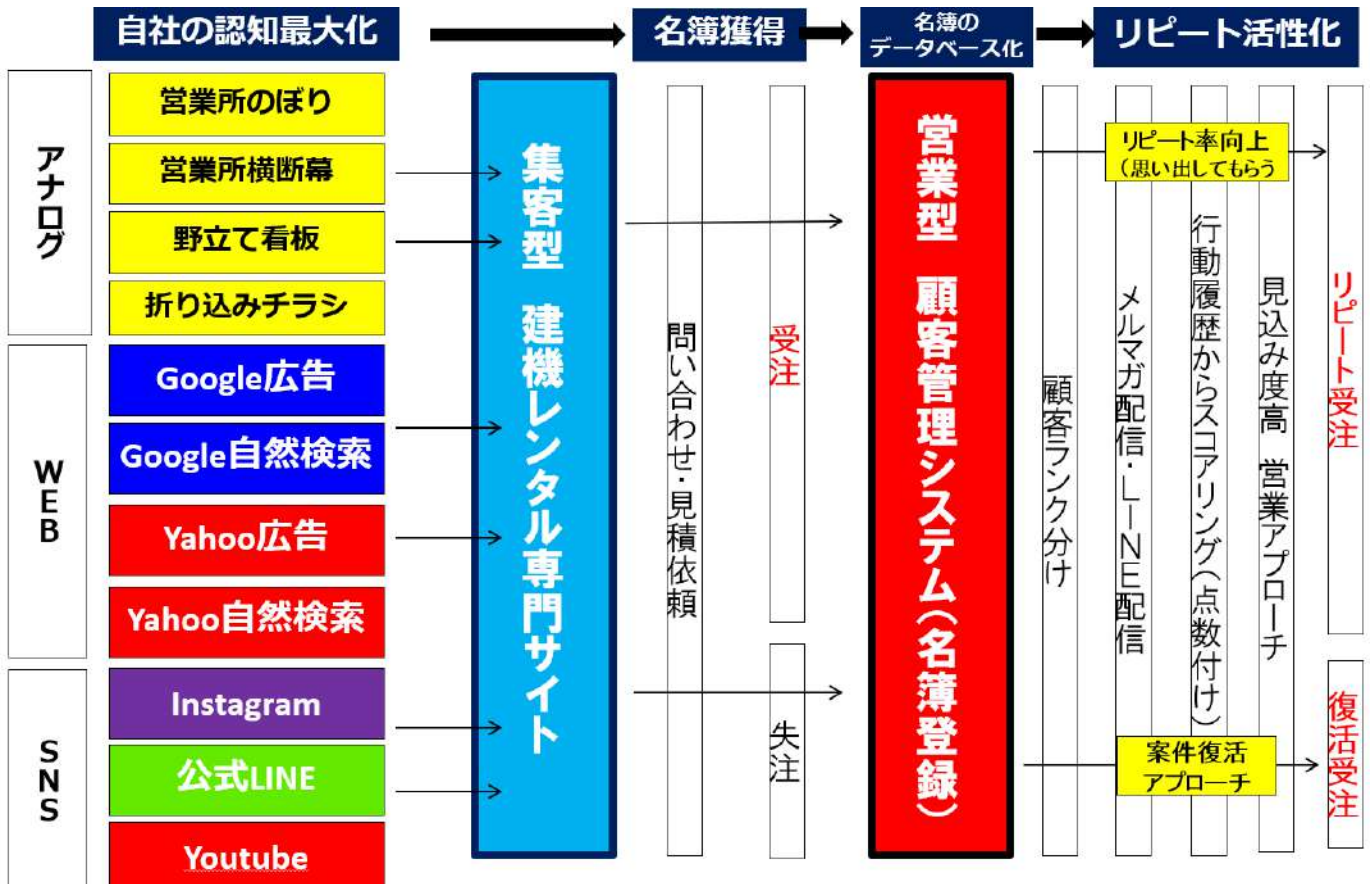
提案されました。この時、ハッとしました。人に悩んでいましたが、

人がいないといけないという固定概念にとらわれ、

その発想はありませんでした。実際に下記の全体戦略の人がいない

無人営業の仕組みを提案いただき、1つずつ進めていきました。

まず手をつけたことは・・



ホームページの内容を絞ることが重要です

建機レンタル事業専門のホームページを作りました。

ここで大事なのは、**中古販売、修理、他事業、会社紹介などの内容を全部、一色単にホームページに掲載するのではなく、**

建機レンタルの内容だけに絞って、ホームページを作ってくださいとアドバイスいただきました。実際のホームページの一部が下記です。



とにかく、**商品のわかりやすさ、問い合わせの誘導、**

ホームページ内で完結させる導線を意識しています。

次に、ホームページを**見てもらわないと問い合わせが来ないので**・・

広告はサボらない営業マン！？

まずは、**Googleの広告（ネット広告）** をかけ始めました。

建機レンタルを探しているユーザーが、検索しそうなキーワードを設定し、
キーワードが検索された際に表示される仕組みです。

広告をかけ始めると、あっという間に**月間のホームページ訪問**

が2倍、3倍になりました。広告は**サボらず働いてくれます**。

▼ホームページ閲覧数字：8月以降から広告開始

2023年	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
訪問回数	448	406	556	566	662	672	705	1,226	1,515	1,345	1,439	1,193
全ユーザー数	355	327	434	463	558	557	495	917	1,142	1,002	1,101	932
新規ユーザー数	338	305	405	425	514	514	464	880	1,063	950	1,040	841
ページビュー	1,743	1,651	2,010	2,013	2,437	2,407	2,370	3,894	4,742	3,911	5,171	4,643

▼広告管理画面：キーワードの表示回数、クリック数、平均単価などすべての数字が出る
設定キーワードは1200件を超える

☐ ●	キーワード	マッチタイプ	クリック数	表示回数	クリック率	平均クリック単価	費用	コンバージョン
	合計: 現在のビューのキーワード ②		364	3,173	11.47%	¥151	¥55,059	3.30%
☐ ●	ユンボリース 価格	部分一致	76	539	14.10%	¥135	¥10,226	4.17%
☐ ●	ユンボ レンタル	部分一致	55	295	18.64%	¥160	¥8,822	3.64%
☐ ●	バックホウ レンタル 価格	部分一致	16	91	17.58%	¥146	¥2,340	12.50%

▼Google上の表示広告文の一部

 www.g-rental.info/バックホウ/建機レンタル

**建機レンタル/ジー・アール@山梨 -
バックホウのレンタルできます！**

0.7/0.45/0.25/0.2/バックホウ・ユンボのレンタル可能です。
ミニバックホウもごさいます。バックホウ以外にも
ダンプ・農業用機械・建設小物など幅広い品揃えを
取り扱っております。サービス: 建機レンタル, ジーアール,
販売から買い取りまで。仮設トイレのレンタル...

▼配信エリアを市単位や町単位で設定が可能



基本は電話問い合わせが多いですが、 メール問い合わせも続々と●●

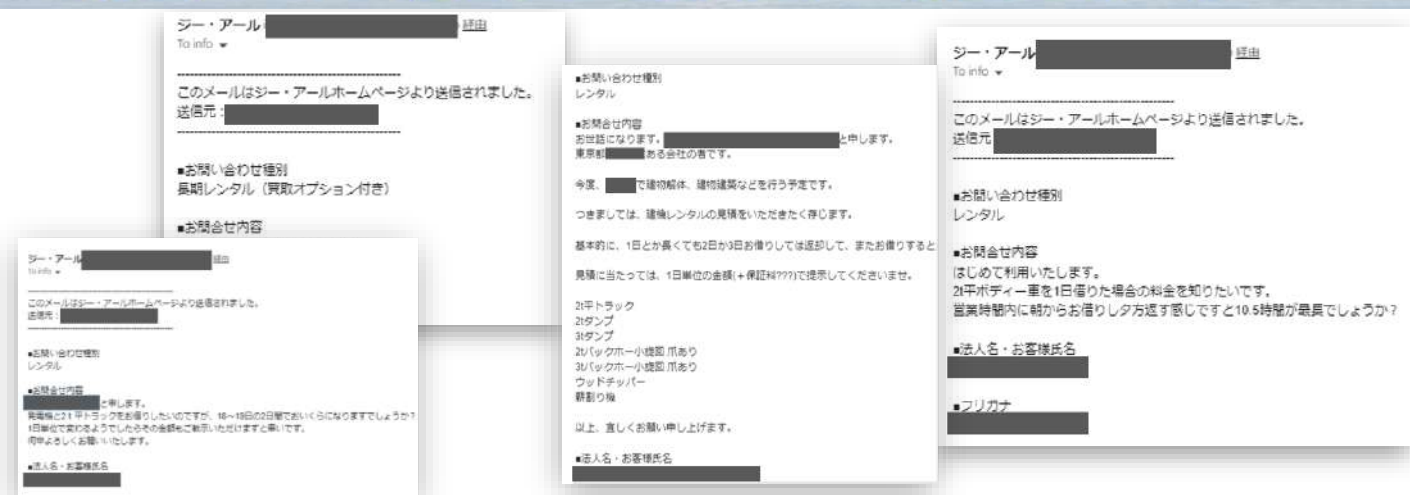
今では、**毎月1500人前後の閲覧数**があります。

ホームページからの問い合わせも毎月30件前後はきており、

こんなに問い合わせがくるものなのかと驚いています。今でも**電話問い合わせ**が多いですが、最近ではメールからのレンタル問い合わせの数もかなり増えてきております。

▼実際のメール問い合わせ

□ ☆ ▷ ジー・アール2	受信トレイ	【ジー・アール】 ホームページよりお問い合わせがありました。 - メールはジー・アールホームページより送信されました。 送信元：...	18:02
□ ☆ ▷ ジー・アール	受信トレイ	【ジー・アール】 ホームページよりお問い合わせがありました。 - メールはジー・アールホームページより送信されました。 送信元：...	5月10日
□ ☆ ▷ ジー・アール	受信トレイ	【ジー・アール】 ホームページよりお問い合わせがありました。 - メールはジー・アールホームページより送信されました。 送信元：...	5月9日
□ ☆ ▷ ジー・アール	受信トレイ	【ジー・アール】 ホームページよりお問い合わせがありました。 - メールはジー・アールホームページより送信されました。 送信元：...	5月5日
□ ☆ ▷ ジー・アール3	受信トレイ	【ジー・アール】 ホームページよりお問い合わせがありました。 - メールはジー・アールホームページより送信されました。 送信元：...	4月30日
□ ☆ ▷ ジー・アール	受信トレイ	【ジー・アール】 ホームページよりお問い合わせがありました。 - メールはジー・アールホームページより送信されました。 送信元：...	4月29日
□ ☆ ▷ ジー・アール	受信トレイ	【ジー・アール】 ホームページよりお問い合わせがありました。 - メールはジー・アールホームページより送信されました。 送信元：...	4月24日
□ ☆ ▷ ジー・アール3	受信トレイ	【ジー・アール】 ホームページよりお問い合わせがありました。 - メールはジー・アールホームページより送信されました。 送信元：...	4月18日
□ ☆ ▷ ジー・アール2	受信トレイ	【ジー・アール】 ホームページよりお問い合わせがありました。 - メールはジー・アールホームページより送信されました。 送信元：...	4月16日
□ ☆ ▷ ジー・アール	受信トレイ	【ジー・アール】 ホームページよりお問い合わせがありました。 - メールはジー・アールホームページより送信されました。 送信元：...	4月13日
□ ☆ ▷ ジー・アール	受信トレイ	【ジー・アール】 ホームページよりお問い合わせがありました。 - メールはジー・アールホームページより送信されました。 送信元：...	4月8日
□ ☆ ▷ ジー・アール	受信トレイ	【ジー・アール】 ホームページよりお問い合わせがありました。 - メールはジー・アールホームページより送信されました。 送信元：...	4月3日



このように多くの問い合わせをいただき、**8～9割の確率で成約**

できております。また、**顧客層が既存客とは異なり**・・

価格を叩かれない客層とは！？

新しい客層と出会うようになりました。

建機レンタル業界の皆様は感じていると思いますが、レンタル単価が上がらない。

この問題は死活問題だと思います。ましてや、

建設会社からは価格単価を叩かれ、

機械高騰の価格転嫁をしようとしても、

「10年来の取引だからなんとかしとけ」

「上げるんだったらだったら他行くぞ」と・・・

営業マンもお手上げ状態です。

そのような中で、このホームページから来る客層は、建設会社ではない方々と

多く出会うようになりました。**個人事業主、個人、清掃業、農家、**

外構エクステリア、運送業、住宅会社 など建設業以外の

小規模事業者、個人客、他業種が多く、**価格を叩く文化がないため**

単価も下げずに受注をとることができています。無人営業

による客層の変化は、思わぬ副産物でした。さらに・・・

ChatGPT（生成AI）がで自動文章作成！

ホームページで顧客を集める上で、ネット広告の次に重要なのが、

GoogleやYahooでの自然検索の上位表示の対策になります。

色々な手法がありますが、**1番はブログの更新での対策**です。

ユーザーが検索しそうなワードを入れ込んだ文章を投稿することが有効です。

しかし、ブログの投稿といっても事務にやってもらったりしましたが、

なかなか**長続きはしません**。。そんな時、

今話題のChatGPT（生成AI）による自動ブログ作成を

提案いただき、実施したところ**面白いほどブログ更新が継続**

できています。**40分かかる作業が20秒に短縮**され、

自動で文章が作られている様は衝撃でした。人材不足の

▼ブログ投稿（2～3日に1回1000文字程度の文章を投稿）

▼ブログ内容の一部

2024年1月31日	【ランマー レンタル】ランマーの使い方と効果的な縛りめ技術
2024年1月25日	【山梨県 仮設トイレレンタル】仮設トイレと車載トイレについて
2024年1月23日	【山梨 ユニットハウスレンタル】ユニットハウスの利用とメリット
2024年1月22日	【山梨県 発電機レンタル】発電機の役割と選び方
2024年1月19日	【山梨 アタッチメントレンタル】バックホー・コンボのアタッチメントの種類と使い方
2024年1月18日	【山梨 ユニックス車レンタル】ユニックス車の特徴と用途について
2024年1月15日	【山梨 高所作業車レンタル】～高所作業車の安全対策と作業時の注意点について～
2024年1月13日	【山梨 高所作業車レンタル】高所作業車の使い方と安全性
2024年1月12日	【ハンドカッター レンタル】ハンドカッターの使い方と応用例
2024年1月11日	【山梨県 建機レンタル】ハンマードリルの使い方と選び方
2024年1月10日	【ジールンタル】～プレート（締固め機械）の役割と使い方～
2024年1月8日	【山梨県 ダンプレンタル】～ダンプの種類と使い方～

【山梨県 仮設トイレレンタル】仮設トイレと車載トイレについて

こんにちは！シャレンタルです！

今日は**仮設トイレと車載トイレ**について解説します。仮設トイレは、イベントや工事現場などで一時的なトイレ施設として利用されます。車載トイレは、車内に設置された移動可能なトイレです。どちらも利便性の高い施設として広く活用されています。では、仮設トイレと車載トイレの利便性と設置方法について詳しく見ていきましょう！

仮設トイレの利便性と設置方法：仮設トイレの利便性と設置方法について解説します。

1. 利便性と設置性：仮設トイレは、イベント会場や工事現場などでのトイレニーズを解決するために提供されます。迅速な設置・撤去、衛生的な設計、事後清掃の設置など、利用者の利便性を考慮した設計がされています。

2. 設置方法と設置場所：仮設トイレの設置方法は、移動式タイプと固定式タイプの2種類があります。移動式タイプはトラックやトレーラーに積み付けられ、必要な場所に移動させることができます。固定式タイプは、工事現場やイベント会場などに設置されます。

3. 撤去後の処理：仮設トイレは設置に際しては撤去作業も必要です。撤去後の処理や設置方法が適切に行われ、環境への影響を最小限に抑えるように設計されています。

車載トイレの利便性と設置方法：車載トイレの利便性と設置方法について解説します。

1. 移動性と利便性：車載トイレは車内に設置されており、移動時でも便利に使用することができます。長時間のドライブやキャンプなどで、トイレを気軽に利用できるメリットがあります。

2. 設置と撤去：車載トイレは荷役に伴って移動するため、定期的な清掃と定期的な管理が必要です。清潔な環境を保つため、適切な清掃用品と衛生設備を備えていることが重要です。

3. 車種と設置方法：車載トイレは車種によって設置方法が異なります。一部の車種ではすでに標準でトイレが備わっている場合もありますが、後付けで車載トイレを取り付けることも可能です。

まとめ：仮設トイレと車載トイレは、一時的なトイレニーズを解決するために利用される便利な施設です。どちらも利便性の高い施設として広く活用されています。適切な設置方法と適切な管理が行われることで、快適なトイレ環境を確保することが可能です。

シャレンタルでは、仮設トイレをはじめとした設備、機材レンタルを多数取り扱っております！

山梨県内・関東近郊はシャレンタルにお任せください！

お問い合わせ先：シャレンタル

40分かかる作業が20秒に！

問題を解決するためには、いかに「デジタルを駆使し、効率化していくか」が非常に重要だと感じます。

とにかく食わず嫌いにならず、新しい情報や技術を積極的に取り入れていきたいと思います。

▼ChatGPTへの指示文章の定型

Prerequisites

タイトル

スタッフブログを作成するためのプロンプト

依頼者条件

建設機械レンタル会社のマーケティング担当者

製作者条件

ライティングの専門知識と創造性に優れた制作者

日々の出来事を魅力的に伝え、読者に親近感を湧かせ、実際に会いたい気持ちにさせます

目的と目標

HPに掲載するスタッフブログを執筆してください

スタッフブログとは、日々あった出来事を読者に向けて発信する日記のようなものです

タイトルの制約条件

・本文の内容を要約し、36文字以内でタイトルを作成する

本文の制約条件

・全体の文字数は400文字程度で書く

・難しい言葉や言葉表現は使わず、小学生でも理解できる文章を書く

・真面目すぎる内容は書かない

・絵文字を活用して装飾する

・#出来事の内容を添えて、筆者の感情が伝わるように書く

#出来事

・建設機械の配車をし、お客様とやりとりをした

・午後はOB周りでお客様と談笑した

End Prerequisites

@情報プロファイル:"

読者ターゲット:[建設機械レンタル検討層]

"

#&#回響行動

\$(情報プロファイル)を基に、スタッフブログ記事を日本語で作成してください。

▼自動生成された文章

- ・20秒でしっかりとしたブログ文が生成
- ・絵文字も自動で入れることが可能



タイトル:

建設機械レンタル配車とお客様との楽しい談笑 😊

本文:

こんにちは！今日はとっても充実した一日でしたので、皆さんにシェアします 😊

午前中は建設機械のレンタル配車をしました 🚚。お客様からの注文を受けて、必要な機械を準備して、時間通りに届けるために頑張りました。お客様とのやりとりもスムーズで、「ありがとう、助かります！」と言っていただけたときは本当に嬉しかったです 😊

午後はOB周りで、お客様とゆっくりお話しする機会がありました。普段は忙しくてなかなか時間が取れないので、今日は特別なのとさでした 😊。「新しい現場はどう？」とか、「この機械、使いやすいね」といった話題で盛り上がり、お客様との絆が深まった気がします ✨。お客様の笑顔を見ると、こちらも元気がもらえますね 🌟。

皆さんも、日常の中で素敵な出来事があたらぜひ教えてくださいね！それでは、また次回のブログでお会いしましょう 🙌 ✨

📄 🔄 🗑️ ✨

📄 ChatGPT にメッセージを送信する



また、Instagramの運用や公式LINEの

運用もしております。SNSは拡散力があるので、

当社を知ってもらうきっかけになればと

思っています。さらに・・・



営業上の顧客管理が肝です。しかし、なかなかそこに注力でき

解決すべく、新しく**Zoho**という**営業型の顧客管理システム**を取

一斉にメルマガを送ったり、ホームページ上の

行動履歴が閲覧できるので、顧客リストに対して

明確な優先順位がつけられるため、営業の成果が出やすくなります。

「サブスタ」
**レンタム契約完了後は、
 レンタル代が掛からず
 経費削減出来る!**

レンタムのメリット

- 毎月の固定支払額でコスト可視化
- ファイナンスで自己資金の負担が軽減
- 契約終了後、自分の物になる

地域実績ナンバー1

＜福岡県内 実績＞



トラック・軽トラック
 約6台～60台以上
 ① ② ③
 ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨ ⑩ ⑪ ⑫ ⑬ ⑭ ⑮ ⑯ ⑰ ⑱ ⑲ ⑳ ㉑ ㉒ ㉓ ㉔ ㉕ ㉖ ㉗ ㉘ ㉙ ㉚ ㉛ ㉜ ㉝ ㉞ ㉟ ㊱ ㊲ ㊳ ㊴ ㊵ ㊶ ㊷ ㊸ ㊹ ㊺ ㊻ ㊼ ㊽ ㊾ ㊿



クレーン・クレーン
 約6台～60台以上
 ① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨ ⑩ ⑪ ⑫ ⑬ ⑭ ⑮ ⑯ ⑰ ⑱ ⑲ ⑳ ㉑ ㉒ ㉓ ㉔ ㉕ ㉖ ㉗ ㉘ ㉙ ㉚ ㉛ ㉜ ㉝ ㉞ ㉟ ㊱ ㊲ ㊳ ㊴ ㊵ ㊶ ㊷ ㊸ ㊹ ㊺ ㊻ ㊼ ㊽ ㊾ ㊿

① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨ ⑩ ⑪ ⑫ ⑬ ⑭ ⑮ ⑯ ⑰ ⑱ ⑲ ⑳ ㉑ ㉒ ㉓ ㉔ ㉕ ㉖ ㉗ ㉘ ㉙ ㉚ ㉛ ㉜ ㉝ ㉞ ㉟ ㊱ ㊲ ㊳ ㊴ ㊵ ㊶ ㊷ ㊸ ㊹ ㊺ ㊻ ㊼ ㊽ ㊾ ㊿

※ セブスうたが 出資が宜しい

※ 契約終了後、自分の物になる!

※ 経営プランに合わせ 選べる支払形態

連絡先

☐ すべての連絡先 ▼

- 12月5日, 2024
 Kitakyushu, Fukuoka, Japan
- 10月5日, 2024
 Minami-arupusu, Tamaonashi, J...
- 09月5日, 2024
 Yokohama, Kanagawa, Japan
- 05月5日, 2024
 Toyama, Toyama, Japan
- 30月4日, 2024
 Akishima, Tokyo, Japan
- 30月4日, 2024
 Utsunomiya, Tochigi, Japan
- 30月4日, 2024
 Yokota, Fukuoka, Japan

組織情報 | チャット

30月4日, 2024 <https://g-rental.info/579>
 3 ⌚ 01min 05s

30月4日, 2024

- 午後2:35 訪問者が離脱しました
- 午後2:34 <https://g-rental.info/579>
- 午後2:34 <https://g-rental.info/>
- 午後2:34 <https://g-rental.info/cate/generator>

30月4日, 2024 <https://g-rental.info/applly>
 10 ⌚ 09min 30s

30月4日, 2024 <https://g-rental.info/inuep-list>

ホームページとシステムを連携して、

入力せずに顧客情報データをためることが

できるため、デジタルに弱い会社ですが

効率よく使えています。 全体的な取り組みをした結果・・・

▼顧客管理システム管理画面：顧客ランク分け

船井総研ヘルプ ホーム 見込み客 企業リスト 担当リスト 案件 商品 担当者 タスク 予定 通話 見積書

すべての企業リスト ▼

データ数の合計 192

企業リストのフィルター：

検索

▼ 標準のフィルター

- ☐ 更新があるデータ (関連データも含む)
- ☐ 更新がないデータ (関連データも含む)
- ☐ 該当データの更新有無
- ☐ 関連データの更新有無
- ☐ ロック中
- ☐ 案件

☐ 取引先名	☐ 顧客ランク	☐ 担当営業所
☐ A社	休眠高 (1年以上利用無し)	
☐ B社	リピート見込み客 (1~2案件/年)	
☐ C社	リピート見込み客 (1~2案件/年)	
☐ D社	リピート固定客 (10案件/年以上)	
☐ E社	中古購入客	
☐ G社	リピート安定客 (3回~9案件/年)	
☐ H社	リピート固定客 (10案件/年以上)	
☐ I社	失注 (再度可能性あり)	

見込み客名	
フリガナ	
部署	
携帯電話	
見込み客のデータ元	
Fax	
Webサイト	
お問合せ内容	

[詳細表示](#)

人がいない無人営業の 取り組みの結果●●



ジー・アール株式会社
代表取締役社長
武藤今朝晴 氏

Before～取り組み前～

- ・ もともと自社紹介のホームページはあったが、問い合わせはゼロだった
- ・ 新規顧客の受注は月2～3件あれば良い方だった
- ・ 基本的に営業担当が企業の訪問営業を継続していたが、
成果がなかなか上がらず非効率だった
- ・ 紹介,リピート案件ばかりだったので新規顧客が増えなかった
- ・ 建機レンタル業の新規顧客の増やし方がわからなかった

After～取り組み後～

- ・ 無人営業で月30件の新規案件を受注
- ・ 毎月30件前後の新規問い合わせ、見積依頼
- ・ レンタル慣れしていない新規客が増えた
- ・ 価格競争にならない案件が増えた
- ・ 新業種の法人や個人事業主顧客とのつながりが増えた
- ・ 新規レンタル数に比例して中古販売/修理の売上も伸びた

建機レンタル業界で生き抜くために、 概念にとらわれず常識を覆したい

■「属人的な営業体制をやめたい」これが一番の思いでした

当社は2011年に会社を設立し、これまで建機レンタルを中心に中古販売も付加させて運営してきました。今、一番感じていること。それは

「属人的な営業体制をどうにか改善したい」です。経営者・幹部陣の皆様は感じているかもしれませんが、

建機レンタル業界の営業は数字がわかりにくい。

1営業担当がどれだけの売上を上げているかを出しにくい業種。

いわばサボっていてもわかりにくい営業体制になってしまっています。また担当営業が辞めたら、お客様も転職先に流れて

しまうなどといったことがよくあります。そんな時に、ふと

■訪問営業ってどうなの？と疑問を持つようになりました

訪問営業に代わる何か良い方法はないかと探していました。そのタイミングで、ご縁があり船井総合研究所とお話し、ある提案を受けました。それは、営業を動か

さずに**人がいない無人営業の仕組みづくり**をするというもので

した。大手の会社でもホームページから問い合わせがほとんど来ていないと聞いたことがあるのに、ましてや地方の会社のウチにと。。しかし、ホームページを一緒に作ってもらい、**いざOPENしてみるとどんどん新規の電話や**

メール問い合わせがきます。これが私の求めた理想の形でした。

業界の人材不足は避けられません。

無人営業で単価を叩かれない

新規レンタル受注の仕組みを作いませんか？

**「成功事例をもとに効果実証済みの方法を
たった1日で伝授します」**



株式会社船井総合研究所
建設支援部
建設グループ
リーダー

岩崎 航司

お手元に届いたこの小冊子レポートを手に取り、ここまでお読みいただきありがとうございます。

今からはセミナーのご案内です。セミナーのテーマはズバリ、

「無人営業で、単価を叩かれない客層の 新規レンタル受注を増やす方法」

です。

ジー・アール株式会社 代表取締役社長 武藤今朝晴 氏が、

実際に乗り越えてこられた事実をありのままに語っていただく貴重な機会です。ですから能書きは一切ありません。

具体的な方法はセミナー当日に詳しくお伝えしますが、

ここではほんの「**さわりの部分**」だけご紹介します・・・

- 人がいない無人営業で新規レンタル受注をする方法
- 問い合わせを取るためのインターネット検索の工夫の仕方
- 建機レンタルの問い合わせを爆発的に増やすGoogle広告の運用
- 生成AIを活用して、自動でブログ文章を作成する方法
- 2日間で581人を集め、イベント関連で7400万の売上を達成した
中古建機 展示即売会の成功事例
- 公式LINEを活用した問い合わせの獲得の仕方
- 建機レンタル業でのInstagramの活用方法
- システムを使った最も効率的な営業体制の仕組みづくり
- ホームページ閲覧やメール開封などの実際の顧客の動きを見て行う
案件の優先順位のつけ方

実際に営業を動かさずに新規問い合わせがき続ける体験をしたからこそ語れる実践レベルの内容ばかりです。想像してみてください。**営業マンの代わり**
にホームページが24時間働いてくれ、新規問い合わせを獲得し続けたら、
あなたの会社はどうかわるでしょう？ 営業・数字のストレスから開放される
ことになります。当日はセミナーにてお待ちしております。

【追伸1】

このご案内は全国の建機レンタル会社にお送りしているわけではありません。今回のご案内は事前にホームページを拝見し、実践いただきたいお客様に向けて、お送りしております。

【追伸2】

「参加したいけど、当日の別の予定があって参加が難しい」

という方も別途ご相談ください。後日、改めてご対応させていただきます。

株式会社船井総合研究所
建設支援部
建設グループ
リーダー

岩崎航司

セミナー概要

会場

オンライン開催（全日程同じ内容です）

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。ログイン開始：開始時刻30分前～

開催日時

2024年6月21日(金) 13:00～15:00@オンライン
2024年6月25日(火) 13:00～15:00@オンライン
2024年7月9日(火) 13:00～15:00@オンライン

申込期日：

- ・銀行振込み：開催日6日前まで
- ・クレジットカード：開催日4日前まで
- ※祝日や連休により変動する場合があります。

参加料金：

一般価格 税抜27,000円（税込29,700円）／1名様 会員価格 税抜21,600円（税込23,760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。

セミナー講座内容

第一講座

建機レンタル＋中古販売業界の業界課題と今後の対策

- ・建機レンタル＋中古販売の業界動向
- ・全国の建機レンタル/販売会社が抱える共通課題
- ・深刻な人材不足についての対策と方向性

講師名 株式会社 船井総合研究所 建設グループ リーダー 岩崎航司

第二講座

営業を使わずに、半年で140件の新規問い合わせを獲得した成功事例と人がいない仕組みを大公開

- ・営業を使わずに新規案件を獲得する仕組みの成功事例
- ・問い合わせ獲得型の建機レンタル専門ホームページの具体的内容と運用方法
- ・事務所にいるだけ電話が鳴り止まなくなった積極的な販促活動内容
- ・営業いらずの営業型 顧客管理システムの一斉アプローチ方法
- ・新規客の与信対策の取り組み
- ・2日間で581名来場、イベント関連売上7400万を達成した 中古建機展示即売会の成功事例

講師名 ジー・アール 株式会社 代表取締役社長 武藤 今朝晴 氏

第三講座

人材不足を乗り越える人がいない仕組みづくり戦略

- ・株式会社ジー・アール 成功事例の裏側
- ・採用難・人材不足だからこそやるべき、人を使わない営業の仕組みづくり
- ・システムを使った最も効率的な営業体制の仕組みを作る方法
- ・御用聞きレベル、外回りサボりばかりの赤字営業マンは本当に必要か
- ・事務員より仕事ができるChatGPT（生成AI）の活用方法、圧倒的業務効率化
- ・明日から皆様が取り組むべき人がいない仕組みづくり

講師名 株式会社 船井総合研究所 建設グループ リーダー 岩崎航司

PCからのお申し込み

下記セミナーページからお申込みください。

URL：<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/114515>

QRコードからのお申し込み

右記のQRコードからお申込みください。



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。