

空調改修工事 新規元請け受注セミナー

【管工事・設備工事会社向け】元請リニューアル工事受注セミナー

日時・会場	WEB開催① 2024年 9月20日(金) WEB開催② 2024年 9月24日(火) WEB開催③ 2024年 10月 2日(水)	申込期限 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ございます。
開催時間	開始 16:00 ~ 終了 18:00 (ログイン開始 開始時間 30分前~)	
金額	一般価格 10,000円(税込 11,000円) 会員価格 8,000円(税込 8,800円) 会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長on-line (旧: FUNAIメンバースPlus)へご入金中のお客様のお申込に適用となります。	
講座	内 容	
第一講座	管工事・設備工事業界の市場性 空調設備工事をはじめとする管工事業界における市場性や業界動向を徹底的に解説。今後の設備工事会社が向かうべき方向性を整理します。 株式会社船井総合研究所 新規事業開拓グループ 大橋 優介	
第二講座	元請リニューアル工事受注における成功ポイント これまで下請工事や公共工事を中心だった設備工事会社が元請のリニューアル工事の拡大で高利益率を達成する方法を伝授します。 新規顧客の開拓と既存顧客の売上最大化の2つの側面から解説します。 株式会社船井総合研究所 新規事業開拓グループ リーダー 小林 亮太	
第三講座	管工事・設備工事会社が明日からすぐに取り組むべきこと 設備工事会社が「明日からすぐに取り組むべきこと」のポイントを絞ってお伝えいたします。 株式会社船井総合研究所 新規事業開拓グループ リーダー 小林 亮太	

PCからの申し込み
下記セミナーページからお申し込みください
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/116019>

QRコード
からの申し込み
右記のQRコードから
お申し込みください



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のお申込みは承っておりません。お申込みに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。

新規顧客からの元請け受注がほしい 空調設備工事業界向け

下請けから元請け移行で業績安定



現場作業員のほんのひと手間[★]で

新規顧客から問合せ殺到!

完全法人集客

WEB経由

空調改修工事の

オンライン
開催

新規元請け受注セミナー

新規事業立ち上げ不要・今いる人員でOK

新規顧客の集客～受注・OB顧客後のリピート受注までのSTEPを徹底解説!

空調改修工事における新規顧客獲得～OB顧客深掘りまでの成功ポイント

新規顧客からの元請け受注が

既存顧客の売上比率が

営業
人員

3か月で
2500万
達成

前年比
120%
成長

0人



空調工事新規受注アップ方法は中面へ!

主催



サステナブル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 〒541-0041大阪府中央区北浜 4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

【管工事・設備工事会社向け】元請リニューアル工事受注セミナー お問合せNo. S116019

WEB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【お問合せNo.】を入力ください) 116019

1 元請け受注の手法
がわからない 2 現場作業員
しかない 3 成熟業界
だからこそ

空調改修工事を人・時間をかけないで

空調改修工事を元請け受注する 4step を徹底解説!!

元請け受注

新規顧客獲得フェーズ

STEP1

空調工事専門のHP構築

施主に伝わりやすいページを作成。工事金額や見積書に不満に感じている会社がある打ち出し明記がポイント

HPを絡めたWEB広告・DMチラシ販促

作成したHPに誘導し閲覧数を増やすことで、今すぐ見積を求める施主から依頼が殺到する



速報すでに本セミナーの内容を実践している企業のお声を紹介



設備業界は、「マーケティング」や「営業」面が遅れています。以前から空調工事の元請け受注を営業の軸に考え実施していましたが、受注は伸びず、4Stepを知り忠実に実践したところ、WEB経由で問い合わせが殺到しています。今後の設備工事業界新しい世界を切り開く可能性を感じています。

プロマスト 株式会社
取締役社長 内藤嘉隆氏



新たな施策を考えていたところ、元請け受注手法の話を聞き、ブルーオーシャン市場が作れると確信しました。大手のお客様からも反応があり早速効果を感じています。技術力には自信がありますが「マーケティング」や「営業」が課題分野だったので、このビジネスモデルによって事業拡大をしていけると感じています。

株式会社 西日本設備サービス
代表取締役 波多野慎一氏

受注～OB顧客フェーズ

STEP2

全社員の案件共有を目的に簡易システムで管理

案件・顧客毎の優劣をステージ分け

可視化することで施主ニーズを社内全体で把握し、属人性を撤廃。過去商談内容から次回訪問理由や提案内容を決め、STEP3に繋げる



STEP4



STEP3

STEP2を基に客先毎の提案書を作成

短期的・長期的な更新や修理の計画策定

施主が社内稟議で必要な提案書や更新計画を策定・提出することで競合排除が可能。競合は営業～受注までのノウハウがなく、案件管理未実施のため提案書の作成が不可能

顧客	案件	更新	修理	その他	備考
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					

システムにて自動メルマガ配信を実施

過去取引先専用DMチラシの販促

他の工事も相談したいのが施主ニーズでリピート客・OB客への昇華が可能。WEBの流入やメルマガ配信後の顧客行動を分析しニーズの把握も可能。1社あたりでの売上粗利最大化が目的

STEP1～4で船井総合研究所が作成したツールをお見せします!!!

管工事業・設備工事業の方必見

いまメルマガ登録をすると…

元請受注事例がわかる小冊子

無料で

プレゼント!!

設備工事業に
関するトレンドや
市場性も整理



サステナブルな成長を促す
Funai Soken

無料小冊子の内容一覧

受注高調査



今後のトレンド



小冊子一括ダウンロードはこちら!

※メールマガジンに自動登録されます。



サステナブルな成長を促す
Funai Soken

株式会社船井総合研究所

お問い合わせ：新規事業開拓グループ 小林宛

ryota-kobayashi@funaisoken.co.jp