

講座概要

第一講座

設計業界の時流

官公庁案件の減少・小粒化、ゼネコン参入による民間案件市場の競争環境激化、BIM対応ニーズの急増、設計士の売り手市場化など、ここ10年で設計業界は大きく変化しました。激動する時代の中で、業界はどう移り変わっていくのか、マーケット推移とともに設計事務所に求められることをお伝えします。



第二講座

高利益経営を実現するために船井総合研究所が厳選した未公開事例30連発

業界動向の変化に左右されることなく、地域トップクラスを維持し続ける、その秘訣とは？高利益経営を実現してきた設計事務所が密か実践している経営戦略・デジタル戦略を具体的な30の成功事例に基づいて徹底解説いたします。



第三講座

明日から取り組むべきこと

どなたでも明日から取り組んでいただけるよう、高利益経営を実現している設計事務所の成功事例を基に、実践すべきことをお伝えさせていただきます。



開催要項

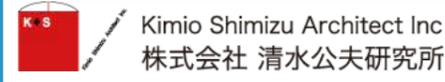
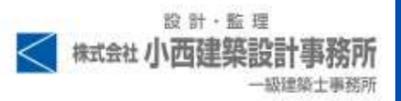
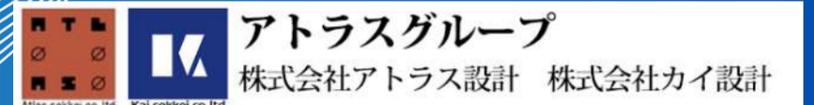
| | |
|--------|--|
| 日時・会場 | 2024年8月22日(木)／8月30日(金)／9月5日(木) 【開催時間】16時00分～18時00分 (ログイン：15時30分～) 【開催方法】オンライン |
| 受講料 | <p>一般価格 税抜 5,000円 (税込 5,500円) / 1名様</p> <p>会員価格 税抜 4,000円 (税込 4,400円) / 1名様</p> <p><small>会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン (旧：FUNAIメンバーズPlus) へご入会中のお客様のお申込みに適応となります。</small></p> |
| お申込み | <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 22%;"> <p>1. Webお申込み</p> <p>下記QRコードを読み込みもしくは船井総研HPの右上検索窓に 117068 で検索</p> </div> <div style="width: 22%;"> <p>2. お支払い</p> <p>お申込み時にクレジットカード銀行振込のご選択が可能</p> </div> <div style="width: 22%;"> <p>3. メールが届く</p> <p>受講料のお支払い確認後お申込み手続き完了のお知らせをメールで案内、マイページにもご案内が表示されます</p> </div> <div style="width: 22%;"> <p>4. セミナー受講</p> <p>マイページを確認の上、セミナーにご参加ください</p> </div> </div> <p>【申込期日】銀行振り込み：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</p> |
| お問い合わせ | <p>株式会社船井総合研究所</p> <p>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)</p> <p><small>※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 お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。</small></p> |

先進設計事務所が実践する

設計事務所業界向け

未公開事例

30大公開 選セミナー



当社ホームページよりお申し込みいただけます▶▶▶

右側のQRコードを読み取りいただき、Webページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。



4 先進設計事務所が実践する 4つの経営戦略を

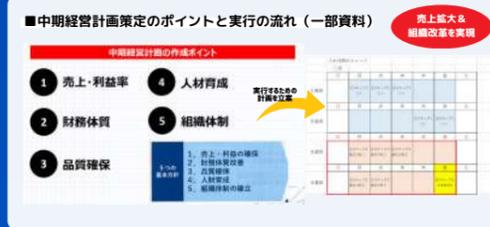
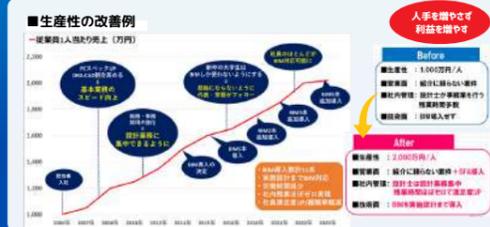
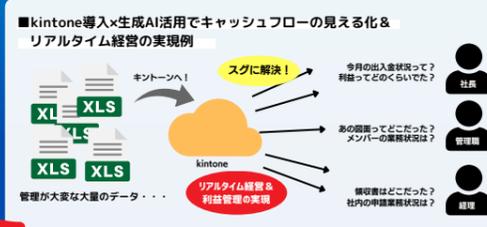
徹底解説

時代に取り残されない30のこと

1 経営戦略

～選択すべき組織体制～

- ▶ 社員の意識が変わる！設計事務所の中期経営計画の作り方
- ▶ BIMを実施設計まで導入×社員9割が対応可能で生産性2倍上昇事例
- ▶ kintone導入×生成AI活用でキャッシュフローの見える化&リアルタイム経営の実現
- ▶ 売上の2割だった民間案件を8割に変えた高利化シンデレラ軌跡

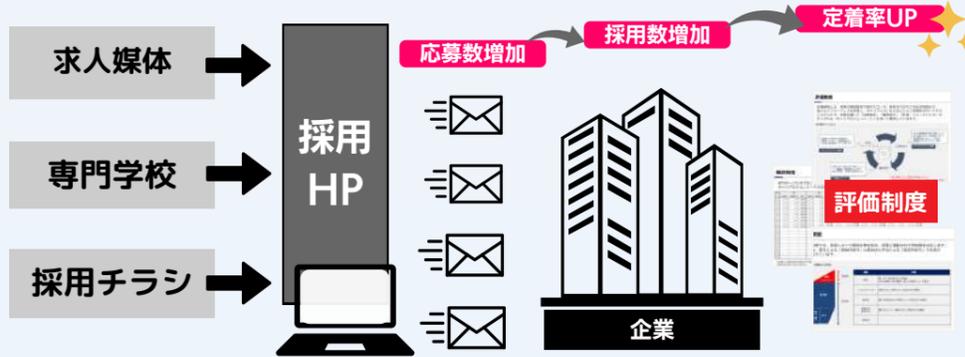


2 採用戦略

～選択すべき組織体制～

- ▶ HP×採用情報掲載→新卒社員を即採用資格
- ▶ 社員のモチベーションがアップする評価制度事例
- ▶ ビズリーチ活用で設計職応募4件(福島)&4件(新潟)獲得事例
- ▶ 資格学校への設計士募集チラシで即戦力中途設計士採用事例

採用マーケティングを活用した採用活動例



3 DX・AI戦略

～選択すべき組織体制～

- ▶ 社内管理システムの導入で雑務作業90%削減事例
- ▶ 生成AIを活用して設計業務効率化！パースもわずか10分で！
- ▶ chatGPTを活用し営業活動の自動化
- ▶ システム導入で人工管理の徹底&利益率UP
- ▶ 外出先でも図面を確認でき監理業務負担の大幅軽減

生成AI活用例



4 受注拡大戦略

～選択すべき組織体制～

- ▶ 設計士1名の事務所が集客特化HPを立ち上げて2ヶ月で新規WEB反響11件
- ▶ 建設会社ではできない設計事務所ならではの販促チラシで民間案件を安定獲得事例
- ▶ 特命受注されやすいブランディングで3年間で民間受注額3倍を達成
- ▶ 広告費たったの5万円！Facebook広告で新規民間案件顧客14社獲得事例
- ▶ 機械製造工場の新築見学会でチラシ×メルマガで新規3案件獲得事例
- ▶ 福祉施設新築見学会開催で12社新規集客事例
- ▶ 工場倉庫に専門特化したHP立ち上げて4か月で新規反響9件獲得事例
- ▶ 冷凍冷蔵倉庫見学会メルマガ×チラシで23社集客事例

- ▶ 展示会に初めて出展して新規民間案件顧客5社獲得事例
- ▶ 製造業界向けデータベースへの情報登録で即契約事例
- ▶ 金融機関向け勉強会を開催して融資が必ず通る紹介案件獲得事例
- ▶ 寺社仏閣？！ニッチ商品の案件獲得事例
- ▶ BtoBマーケティングの新常識！SNS広告を活用して反響率増加
- ▶ 不動産会社向け勉強会を開催して紹介案件大量発生事例
- ▶ SEO対策（自然検索）で広告費かけずに反響17件獲得事例
- ▶ メディアミックス戦略で民間案件数10倍達成事例

設計事務所の販促事例



チラシ・メルマガ・WEB広告・お役立ち資料など

営業資料一式