

伸びているOEM・PB市場を自社の得意なことで獲得！

講座	セミナー内容
第1講座	自社の“得意なこと”でのOEMを開拓・拡大のポイント ●ファブレス企業、OEM活用企業が増加中の食品業界の時流を知る！ ●自社の得意分野で実現する高収益OEM戦略とは ●事例をルール化したOEM・PB営業案件の成功パターンを公開！ 新潟大学教育学部卒業後、株式会社船井総合研究所に入社。主に日本酒、調味料などの醸造業や漬物などの食品メーカーでのコンサルティングを行っている。船井流即時業績向上法を落とし込んだ「造り手の想いを伝える」通販や体験付加型直販を得意としている。これまで500件以上の様々な食品の直販事例に携わり、四季を通じたイベント、通信販売、固定客化、蔵祭り・工場祭などで実績を上げている。特に蔵祭り・工場祭の年間で支援数は船井総合研究所で最も多い。 株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 食品ユニット マネージャー 中野 一平
第2講座	OEM受注のための省人化営業体制の構築法 ●既存販路の売上や営業マン減少の中でも戦える省人化営業体制とは ●最強の営業マンであるWebソリューションサイトの作り方と活用方法 ●見込み客から受注する法人メルマガの仕組み 食品専門店の店舗開発や活性化のコンサルティング支援を行っている。なかでも、卵、豚肉、豆腐などの生産者・中小食品メーカーの直売店開発支援では定評がある。「即時業績向上」「力相応」をモットーに、すぐに実践できる実現可能な提案を行っている。「生産者、メーカーの自立」をポリシーに、中小企業が市場価格や卸先の影響に負けないで永続できる企業になるためのコンサルティングを行っている。 株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 食品ユニット チーフコンサルタント 前田 輝久

全講座終了後 **何でも聞ける!無料経営相談** セミナーご参加者付帯サービスとなります。お気軽にご質問、ご相談ください。

開催日時

2024年 **10月 3日(木)**

2024年 **10月18日(金)**

13:00~15:00 (ログイン開始:開始時刻30分前~)

開催方法

オンライン開催

お申込み期日

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もございます。

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
●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



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/118388>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「118388」をご入力し検索ください。



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)
※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。※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。

食品メーカー業界向け

オンライン開催 13:00~15:00(ログイン開始:開始時刻30分前~)

2024年 **10月3日(木)・18日(金)**



自社の“得意なこと”で実現。

**高収益
OEMの
開拓&拡大**

自社の“得意なこと”でのOEM開拓・拡大ポイント

OEM受注のための省人化営業体制の構築法

Webを活用した見込み客の集め方と育て方を学ぶ

高収益OEM開拓セミナー

お問い合わせNo. S118388

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 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

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。) → **118388**



得意分野での高収益OEM開拓&時代にマッチした営業手法 食品メーカーが省人化営業で売上アップの手法を大公開!

ポイント1 伸びているOEM・PB市場参入!



小売業・卸売業では、差別化・収益化のためにPB商品の開発が進んでおり、PB商品マーケットは伸びています。これから食品メーカーが売上を伸ばすためには伸びているPB商品マーケット（OEM市場）への参入が必須となります!

ポイント2 オンライン営業を仕組み化する!

売上（利益）は下記の方程式からつくられます。

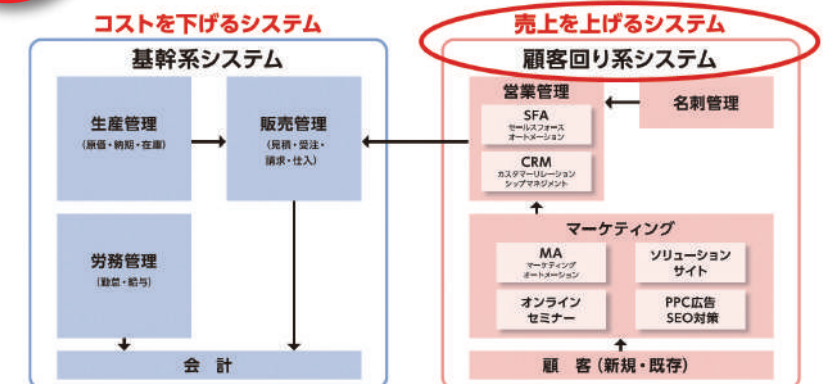
< 売上をつくる方程式 >

$$\text{商談件数} \times \text{平均単価} \times \text{受注率} = \text{売上}$$

↓
オンライン営業で件数アップへ

展示会や商談会などのリアルだけではなく、Web上でのオンライン営業の活用が「省人化営業」の大きなポイントとなります。人員や時間が限られた中で、自社の“得意なこと”をWebでアピールし、「自動で見込み客を獲得し、法人メルマガで優良顧客に育成する」を成功企業は仕組み化しています。

ポイント3 「売上を上げるシステム」に注力する!



多くの会社が「コストを下げるシステム（＝基幹系システム）」は導入ができていないものの、「売上を上げるシステム（＝顧客回り系システム）」は、ほとんど何も手付かずです。今、求められているのは「売上を上げるシステム」なのです。

今、伸びているOEM市場参入のポイントから
デジタル集客、オンライン営業、マーケティング
オートメーション迄、“今さら聞けない”がわかります!



Point 01 OEM商品、PB商品の市場への参入で脱・価格競争の取り組みがわかる
原料の高騰、大手企業との価格競争による低利益の商売から脱却方法は伸びているPB商品、OEM商品の市場への参入がポイント!小ロット対応、オリジナル商品対応で高利益体質の経営への取り組み方をお伝えします。

Point 02 展示会に頼らない集客手法・営業手法がわかる
展示会だけに頼らず、デジタル集客、さらにマーケティングオートメーション等を活用した商談の創出手法についてお伝えします。

Point 03 Webを活用した見込み客の集め方と育て方がわかる
Webを使った営業先の開拓はコロナ禍でさらに加速しています。低投資のWebサイト活用で地方のメーカーが全国から見込み度の高い営業先を獲得する方法をお伝えします。

Point 04 脱・属人的営業!「オンライン営業」の導入方法がわかる
営業マン頼みの属人的な営業から脱する「オンライン営業」の導入ポイント、また受注まで確実に結び付けるポイントがわかります。

Point 05 失敗しない「デジタルツール」導入・運営のポイントがわかる
集客・商談創出を自動的に行うマーケティングオートメーション。食品業界でのデジタルツールの導入・運用成功のポイントをわかりやすくお伝えします。

このような方
ご参加を
お待ち
しています

- ✓ 自社の“得意なこと”で儲かるOEM事業を展開したい方
- ✓ 既存得意先の大きな伸びは期待できないため、新規の取引先を開拓したい方
- ✓ 人員や時間が限られる中、効率的かつ効果的な営業の仕組みをつくりたい方
- ✓ 営業に「デジタル」を取り入れ、大きく業績を伸ばしたいと考えている方
- ✓ デジタルツールの導入を検討している、もしくは導入したが活用できていない方

成功事例のほんの一部をご紹介します

●デジタル集客で毎月数十件の見込み客獲得!

優良見込み客振り分け型のLP活用で営業マンゼロでも毎月数十件のOEM商談をWebデジタル集客で獲得!

●営業マンを増やさず月20件の新規営業!

メイン部門が売上・利益定価の中、オンラインの仕組みづくりで営業マンを増やさず月間20件の新規営業でV字回復!

●圧倒的衰退業界でもオンライン営業で150%!

コロナ禍でもBTOBが前年比150%達成!メールマーケティングとオンライン展示会で新規開拓に成功!



誰でも
食品OEM
オンライン営業に
参入できる!

船井総合研究所が提案する参入パッケージ大公開!

あなたの本気を
徹底サポート

あなたに合わせた戦略をご提案
無料経営相談

現状
分析

商品
設計

数値
計画

販売
戦略

システム構築も
ご提案します!