

成功事例多数!

採用難の今、営業マン育成はさらに難しい…

業界未経験の“新人営業”マンでも実践できた!

板金加工業向け 新規優良顧客開拓

セミナー

たった**3**か月で新規顧客から総額**4,000**万円の
新規受注を獲得したインサイドセールス活用術

新規アポ率
30%

新規見積数
月5社

受注総額
4,000万円

セミナー参加特典

アポ率最大30%超を実現した
テレアポ
トークスクリプト集

主催



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
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

3か月で実現する! 板金加工業の為の新規優良顧客開拓セミナー お問い合わせNo. S118449

2024年 **9月27日(金)**
開催時間: 10:00~12:00

10月3日(木)
開催時間: 13:00~15:00

・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

一般価格/一名様
10,000円(税別)
11,000円(税込)

会員価格/一名様
8,000円(税別)
8,800円(税込)



ログイン開始: 開始時刻30分前~ 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メンバースPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

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。) → **118449**

板金加工業の経営者から **成功の声**、多数!

3年間、新規営業訪問ゼロの状況から
半年で年間売上4,000万円の受注案件を獲得!

取り組み1か月で新規顧客に20件の訪問アポ獲得!
新規商談・見積が月5件以上のペースで発生!

板金加工業A社(石川県 従業員:50名)

コロナ禍以降、新規開拓の営業活動が全くできておらず、既存顧客回りだけに徹していたため、2024年に数字の落ち込みがみられていました。そこで、新規顧客開拓を念頭にソリューションサイト×TELアポアウトソーシングを活用することで自社の強みを活かした新規顧客との接点を獲得。今後、1,000万円以上/年の継続取引となる優良顧客を半年で4社開拓することに成功しました。

板金加工業B社(静岡県 従業員:30名)

コロナ禍以降、新規開拓は少し進んでいるものの、既存顧客の売上が大きく落ちており、新たな柱となる顧客の獲得が必要でした。そこで、新規顧客開拓を念頭にソリューションサイト×TELアポアウトソーシングを活用し、自社の強みを活かした新規顧客との接点を獲得。1か月で20件近い訪問を行い、新規商談・見積もりを5件/月以上獲得!受注確度の高い案件が多く、成果を感じています。

第1講座

板金加工業を取り巻く市況と、新規優良顧客開拓に成功している企業の特徴

板金加工業を取り巻く市況は 2024 年に入り、不況期に入ったと言えます。2024 年後半は業績が戻ると言われてはいるものの、各業界においても業績は二極化しており、取引先によってはさらに状況が悪化することも予想されます。そこで、本講座では現在の市況とともに、今、業績を伸ばしている企業の取り組みを解説いたします。

講師 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 外山 智大

第2講座

板金加工業のインサイドセールス部門のあるべき姿と、成功のための3つのポイント

不況下でも、皆様と同じ板金加工業の企業がテレアポ営業の活用、インサイドセールス部門の立ち上げを行い、新規優良顧客開拓に成功されています。本講座では、自社の強みに合う顧客・案件の定義づけから、成果の出るテレアポ営業の活用・インサイドセールス部門の立ち上げのステップをお伝えいたします。

講師 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 金指 伶佑

第3講座

板金加工業の社長が今、考え・取り組むべきこと

- ・ピンチをチャンスに!不況期こそが社内改革の最大のチャンス!
- ・縮小する国内市場、激変する世の中でも業績を上げる秘訣とは?

講師 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 外山 智大

本セミナーへのお申込み方法



【PCからのお申込み】
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/118449>
船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)に
右上検索窓に「118449」をご入力し検索ください。

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。



【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。



円高・景気減速による
北米を中心とした
外需の低迷

コストプッシュ型インフレ
賃金高騰による
収益性悪化

スタグフレーション?・リーマンショック以上の景気減速?
先行きが不透明な今、受託型製造業の皆様は業績アップを実現してきた

船井総研が提言する、**板金加工業向け業績アップ手法!**

下記のような**お悩み**をお持ちの方におススメのセミナーです

- 

お悩み1
補助金活用などで設備投資は積極的に行ったものの売上に結び付いていない...
- お悩み2**
今年に入り、メイン取引業界の落ち込みが激しく、売上が20%以上減少している...
- お悩み3**
TELアポ代行・営業代行を活用したが、自社の強みが活きる案件・顧客獲得に至らない...
- お悩み4**
既存顧客から技術・品質は評価を受けているが、新たな顧客から仕事が取れない...

不況期に新規売上獲得を実現した、板金加工業の経営者が取り組んだ

“インサイドセールス活用”の3つのSTEP

STEP1 失敗しない! 成果が出るインサイドセールスとは? 押さえるべき3つのポイント!

- Point 1**

自社の強みの明確化
(訴求技術の決定)!
- Point 2**

自社の強みが活きる
(=評価される)市場・企業の決定
- Point 3**

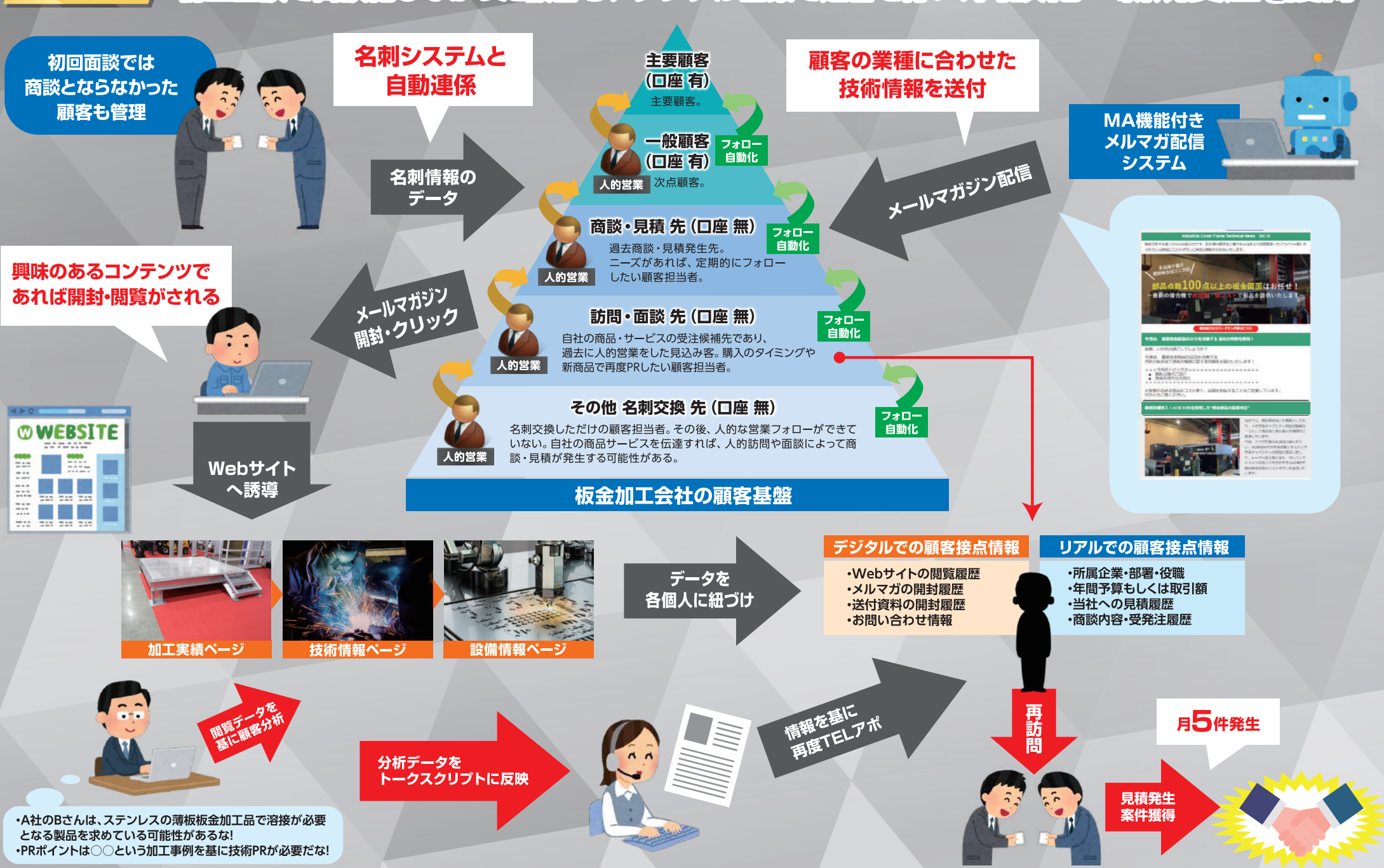
自社を3分でPRする
トークスクリプト・デジタルツール

自社の強みの定義づけ、強みをベースとした市場選定が外れると、成果は100%出ません。
特に、営業代行などの企業に任せている多くの企業は、十分な検討をせず取り組むため、成果が出ていないと言えます。
本セミナーでは、板金加工業の皆様の設備・技術に合わせた強みの見つけ方・市場選定・トークスクリプトをお伝えいたします。

STEP2 自社の技術・強みに適した市場・企業からTELコールを活用し、新規訪問アポ・受注を獲得!



STEP3 初回面談で商談化しなかった顧客も、デジタル営業で追客を行い、商談化・新規受注を獲得!



既に一部の企業では成果が出されており、早期に取り組めば成長市場の顧客獲得のチャンスがあります。続きはセミナーで