

オンライン
開催

【Web】水道工事業向け新規ビジネス 立ち上げセミナー

講座	セミナー内容
第1講座	ゼロから始めて年商3億円超えの新規事業の作り方を大公開！ 下請け脱却、公共工事依存からも脱却できた専門店ビジネス化を徹底解説。 年商+3億円で、安定集客できた事業の立ち上げの背景と成功の秘訣をご紹介します。
第2講座	新規ビジネス参入時に知っておくべきリスクと対策 今回で紹介するビジネスを実践するにあたって知っておいていただきたいリスクと、その対策、これから取るべき成功確率の高い戦略についても事例をもとにお伝えします。 株式会社船井総合研究所 Reformビジネスグループ シニアコンサルタント 坂本 麻衣子

事前経営相談
(現状や課題共有)

セミナー視聴

事後経営相談
(質疑応答や無料相談)

参加
特典

セミナーには**無料の個別相談**が
特典として付帯しています！

成功した企業が実際に使用
している集客チラシや、営
業ツールも詳しく見て学ぶ
ことができます。

開催
日時

2024年
10月21日・22日

13:00~15:00
(ログイン開始：開始時刻30分前)

2024年
10月23日

10:00~12:00
(ログイン開始：開始時刻30分前)

※各回、同じ内容です。ご都合のよい日時をお選びください。

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 6,000円 (税込6,600円) / 一名様 会員価格 税抜 4,800円 (税込5,280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/119433>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に右上検索窓に
「119433」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。

水道工事業から立ち上げ成功

2時間でわかる
オンラインセミナー

リフォーム事業で
年商
3.5億円



集客サイトとWeb広告方法



契約率アップする店舗づくり



施工協力業者体制づくり

チラシ折込・ポスティングと
Web広告で月**100件**の集客

営業3名で1名あたり
年間**約1,200万**円の売上

平均単価
30万円 **100万円**へ

公共工事から脱却
BtoC工事参入



オンライン開催

2024年
10月21日・22日・23日

※各回、同じ内容です。
ご都合のよい日時をお選びください。

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

【Web】水道工事業向け新規ビジネス立ち上げセミナー お問い合わせNo. S119433

お申込みはこちら



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。) → 119433

人口減少 売上減少 人材不足 業績を上げていきたい水道工事会社の抱える課題を解決!

生き残りや持続的成長を考えた 水道工事会社 が何から始めたのか?

実際におかれている状況や思い切って乗り出したきっかけ、その後の取り組み内容をリアルにご紹介



必見!! 親和性のあるビジネスで始めたから 一気に成長できた

ライフラインのひとつである水を扱う水道事業の業界において、近年は景気低迷や節水設備の浸透などによる給水人口の減少が話題にあがっています。

今すぐ急には困らないのが生活のインフラを担う業界の強みですが、会社の未来に目を向けた時、今いる社員が元気にイキイキと活躍できる業務があるか? 売上の伸びは期待できるか? と考えると、今のままでは未来がないなあ、と悩んでいる経営者の方は多いです。

「自社でもある程度取り組みを着手してはいるけれど、今一つ形になっていない…」 「芽はあるけれど収益の柱となるイメージは…」 そんなお悩みを抱えの方に、自社だけではできない推進力を上げる方法や成功確率の高い方法で始めることで早期収益化できるポイントをお伝えいたします。

会社の未来を見据えた安定経営を目指して、今できる一番最適な方法をお伝えします。

初期投資約800万円を目安に年商1.2億円の事業が作れるとしたら未来を描きやすくないですか?

取り組み初年度から

黒字化できる新規事業

を選択

営業管理システム導入で

業務効率化・顧客管理

を実現

まだ次の事業を始めるだけの余力があるうちに始めておくことが一つのポイントです。黒字化しやすく、これからのデジタル化社会に対応できる管理方法を初めから導入することで会社全体で効率化が図れます。

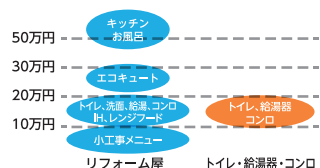
こんな方におすすめ!! CHECK!

- ✓ 価格主導権のない下請けから脱却したい方
- ✓ 既存顧客の生涯取引拡大を狙いたい方
- ✓ 現在の機器販売の手法に限界を感じている方
- ✓ 地方の販売店でもできる次なる一手をお探しの方
- ✓ 実際の成功事例を見て学びたい方

水道工事会社に設備交換専門店はおすすめてす勝てる市場と商品でスタートしよう!

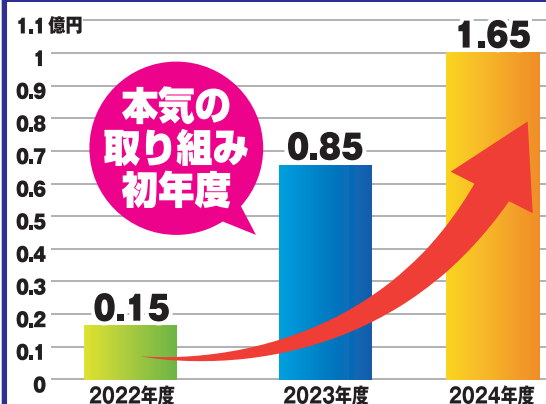
競合他社がいないブルーオーシャン市場

住設機器交換専門店では、さまざまなリフォーム商品の中でも、「トイレ・給湯器・コンロ」を取り扱いのメイン商品に絞り込んで専門特化しています。これらの商品は他のリフォーム店・水道工事業者でも取り扱っていますが、専門店として取り扱っている会社はほとんどない、無競争の市場です。片手間でしか取り扱っていないお店と差別化を図ることができ、自然とお客様から支持を得られて、依頼が集まるようになっています。



素人チームが1年でリフォーム年商 +1億円のビジネスへ急成長!

水道工事業Y社のリフォーム売上推移



水道工事業から機器交換リフォームを始めた

Y社の営業進捗管理法のポイントは、

ズバリ! 「日次・週次管理」

業務効率化とインボイス対応のために導入したリフォーム用営業管理システムですが、結果として、毎日の入力管理の徹底と社内連携が取れたことから、売上目標を大きく超える成長に繋げる一助となりました。



オンラインで聞ける 立ち上げ裏話や実際の販促物を当日は詳しくご紹介!

劇的業績アップを実現したビジネスモデルのポイント

自社店舗

1日で出来る給湯器&トイレ交換専門店に差別化



小工事から大型まで請け負う総合リフォームはなく、10~20万円前後の「機器交換リフォーム専門店」として工務店や大手リフォーム会社が積極的に狙わない空白マーケットの専門店を立ち上げる。

集客戦略

チラシ・Web・店舗の連動で月70件の見積依頼を安定獲得



チラシやホームページの商品が実際に見られる自社ショールームで反響率が劇的に改善し、毎月最大70件の見積依頼を安定獲得できる。

粗利率35%

高粗利でスピード受注するパック提案営業



粗利率35%、契約率70%でスピード契約できる秘訣は、作り込まれた材工パック商品と、それを提案するわかりやすいツール。“都度見積り”をやめてお客様にわかりやすい価格表示とスピード提案ができる体制をつくることで、相見積りでも高粗利で受注できる。

未経験が活躍

営業経験ゼロの新人チームで1店舗年商1億円ベース



集客を自社の強みである機器交換(20万円予算帯)に絞り込むことで、未経験の人材でも最低限の知識で無理なく営業できるようになった。専門店化で集客を絞り込み、絞り込んだ商品が売れやすくなる仕組みをつくる。それによって集客が安定すると共に人がどんどん育ちやすくなった。

水道工事会社がリフォームで業績を上げるための最新ノウハウ10ポイント

仕入れノウハウ

市場で選ばれる商品を作る設備仕入のポイント

仕入れノウハウ

ゼロからすぐ効果を出せる現在の協力業者開拓手法

集客ノウハウ

後発参入でも“勝てる”商品パックの作り方

集客ノウハウ

小規模だからこその強みを活かすスピード対応の方法

集客ノウハウ

商圏人口5万人規模でも月間30件以上の新規を集客できる最新マーケティング

集客ノウハウ

500件の顧客名簿から毎月30件のリピート依頼を生み出すOB販促

集客ノウハウ

オープン2日間で驚きの200組来店を実現するイベント企画

販売ノウハウ

未経験営業が契約率70%超!! 1名あたり年間4,000万円を実現できるメニュー作り

販売ノウハウ

給湯器・コンロ・トイレを今の3倍以上売るための売価設定のポイント

販売ノウハウ

超高効率を実現する、その場見積実践のポイント

事業を始める際の人員計画や採用戦略、kintoneを利用した営業管理システムについてもご紹介いたします。経営目線での立ち上げ秘話、現場目線での事業開始ポイント等を時間の許す限り実例を元にご紹介いたします。

まだまだあります! 続きはセミナーで!

QRコードからのお申込みはこちらから

