

[初公開] アフター営業を武器に! 顧客単価を3倍にする秘訣

講座	セミナー内容
第1講座	外装会社向け【最新】DX戦略 業界の最新トレンドや市場の変化を分析し、今後の展望を予測します。 講座では、データ分析や成功事例を通じて、外装会社に取り組むべきDX集客戦略の概要をお伝えいたします。  株式会社船井総合研究所 専門工事支援部 リーダー 守山 陸渡
第2講座	【初公開事例】OBリピート強化で集客数を増加させるマーケティングDX チラシやWebではない、新たな集客戦略として、OBリピート強化による1顧客あたりの受注件数を最大化させる戦略をお伝えいたします。  株式会社船井総合研究所 専門工事支援部 リーダー 上仁 友輝
第3講座	まとめ講座 本セミナーのまとめと、明日から取り組んでいただきたい具体的な内容をお伝えいたします。  株式会社船井総合研究所 専門工事支援部 マネージャー 東海 聡太

開催要項

開催日時	2025年	開催方法	オンライン開催
	6月18日(水)		
	6月20日(金)13:00~15:00 (ログイン開始:開始時間30分前~)		
	6月24日(火)		
受講料	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/127813 船井総研ホームページ (https://www.funaisoken.co.jp) に右上検索窓に「127813」をご入力し検索ください。

【お問い合わせ】 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。



初公開事例 一挙大公開セミナー

人手不足で悩まれる
リフォーム会社でも
労力をかけず
10,000件のOB顧客から
売上5億増加

OB訪問と電話をもっと効率的に!
効果的なアフターフォロー営業

その秘訣と事例を完全公開! 詳細はこちら

[初公開]アフター営業を武器に! 顧客単価を3倍にする秘訣

お問い合わせNo.S127813

主催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

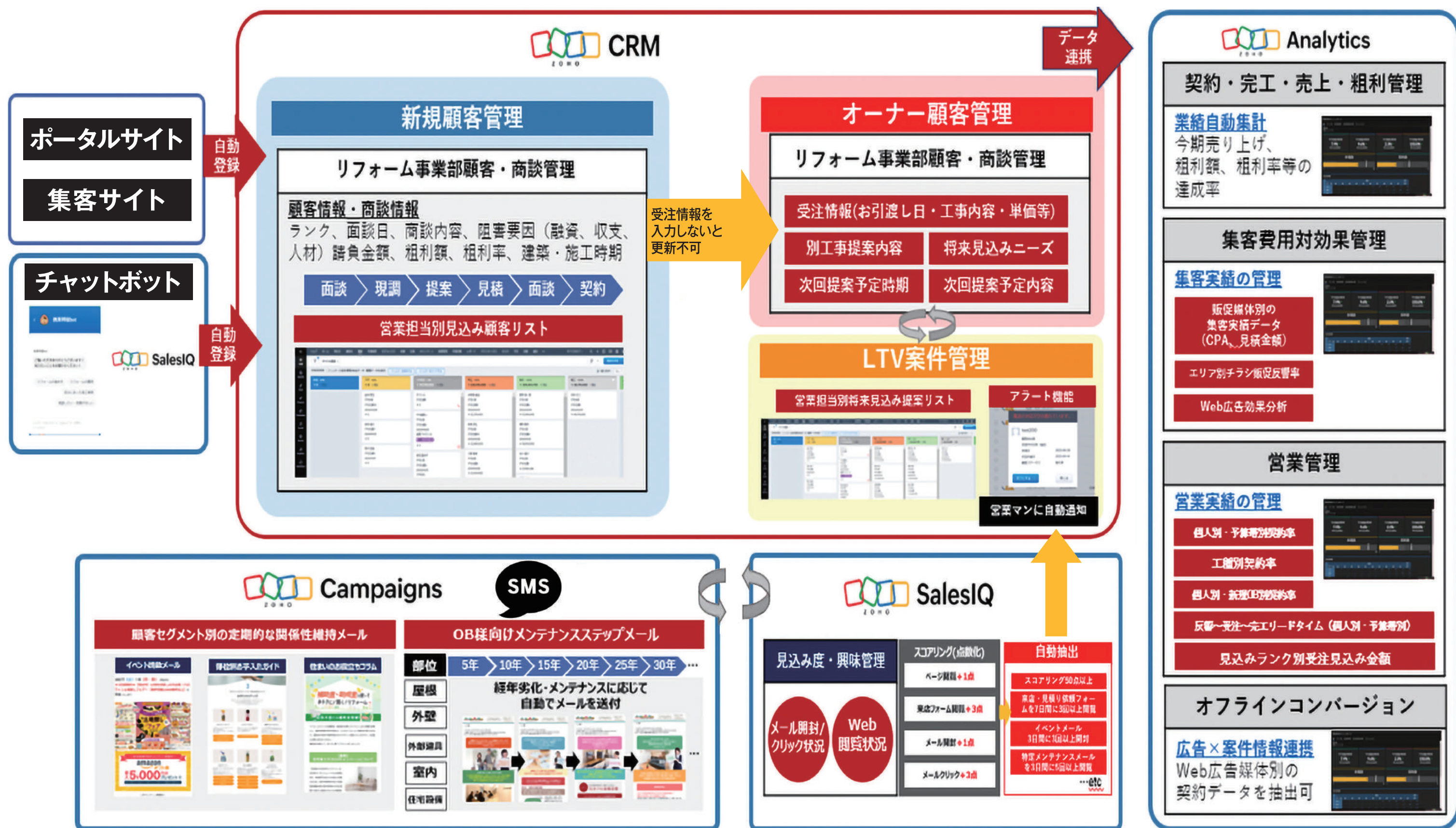
株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

お申込みは
こちらから→



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[\[www.funaisoken.co.jp\]](https://www.funaisoken.co.jp) 右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ 127813

1,680円/月から導入できる リフォーム業のDXを実現! ~ZOHUを活用したDX 戦略の全体像を大公開~



【初公開】リフォーム会社が今後も勝ち残るために必須のDXツール OBリピートを3倍にする4つの最新機能

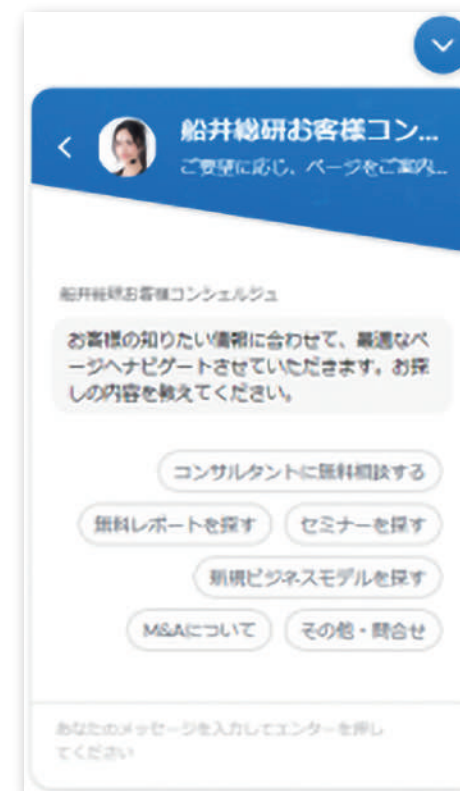
SFA (顧客・商談管理)



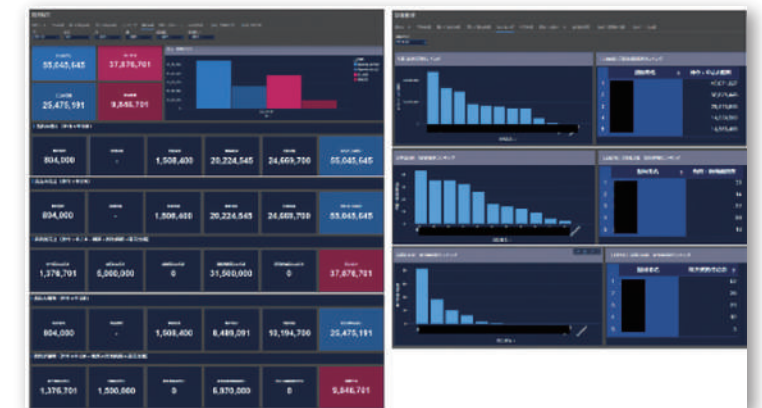
マーケティング オートメーション



チャットボット



BIレポート・分析



バラバラだった
顧客・商談情報を一元管理

- ✓ 顧客管理機能
- ✓ 商談管理機能
- ✓ 工程管理機能
- ✓ セールスプロセスの自動化

顧客接点を自動で増やす
マーケティング

- ✓ メール配信機能
- ✓ メール開封履歴の把握
- ✓ サイト閲覧履歴の把握

Web反響増加できる
自動接客システム

- ✓ チャットボット機能
- ✓ シナリオ構築
- ✓ 反響獲得管理

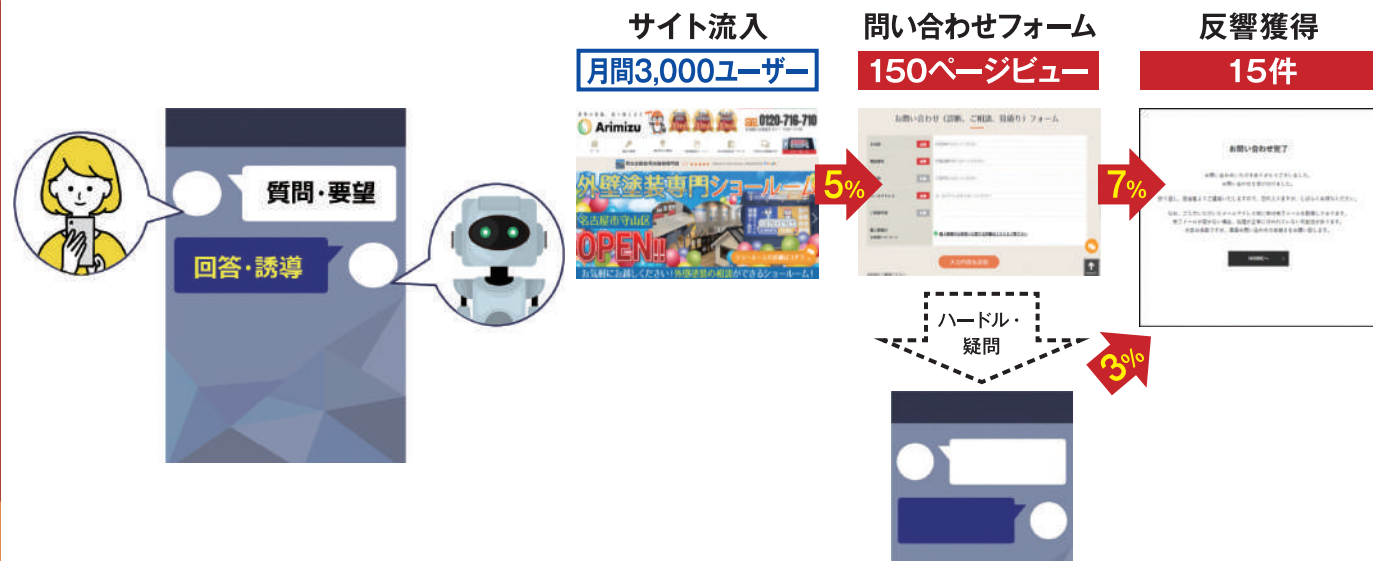
売上実績を視覚的に
見える化

- ✓ 売上・粗利自動算出
- ✓ 営業担当者実績

2025年以降は、新規顧客だけでなく、既存顧客との繋がりが業績UPのポイント

本セミナーでは効率的にOBから売上を増やすことに完全特化した内容をお伝えします

HPの離脱率を減らし反響に繋げる最新ツール



将来の見込みニーズをデータで蓄積 アラート機能で確実にアプローチ

The image shows two screenshots from a system interface:

- Left Screenshot:** A table titled "リフォーム予定年月" (Renovation Schedule by Year/Month) with columns for year, month, and status. It lists various renovation projects and their scheduled dates.
- Right Screenshot:** A "後追いメモ" (Follow-up Memo) section with a text box containing a message about a proposal for a toilet renovation. Below it, an "アラート機能" (Alert Function) section shows a notification for a customer's upcoming renovation.

担当者別・時期別で顧客管理

The screenshot shows a customer management dashboard with a table of customer data, categorized by year and month. The table includes columns for customer ID, name, address, and contact information. A sidebar on the left shows filters for "保存したフィルター" (Saved Filters) and "検索" (Search).

リピート見込み顧客の自動発見機能

The image shows two screenshots from a system interface:

- Left Screenshot:** A table titled "訪問・Zoho SalesIQ" (Visit/Zoho SalesIQ) showing a list of repeat customers with columns for customer ID, name, address, and contact information. A sidebar on the left shows filters for "保存したフィルター" (Saved Filters) and "検索" (Search).
- Right Screenshot:** A "条件設定例" (Condition Setting Example) section with a list of conditions for identifying repeat customers. The conditions are:
 - ① スコアリング50点以上
 - ② イベント告知メールを3日間に2回以上閲覧した
 - ③ 来店予約・見積もり依頼フォームを7日間に3回以上閲覧
 - ④ 特定リフォームメニューを3日間に5回以上閲覧...点etc

労力をかけずにOBリピート率を上げる仕組みづくりが少しでも気になる方はお申込みください!