

オンライン開催 【新規事業】リフォーム事業参入・売上アップセミナー

講座	セミナー内容
第1講座	既存事業に組み合わせて売上アップが狙える リフォーム事業計画と始め方 時流に則った、“今”スタートするならこの戦略と勝ち方で始めましょうという内容を実例をもとにご紹介いたします。
第2講座	本当に売り上げが伸びている会社のリアルな販促手法大公開 今実際に成功している会社の販促方法を写真や実績数値を合わせて公開、解説していきます。LINE活用、Web広告、管理帳票、営業ツール、顧客との繋がり方やコミュニケーションツールの最新情報をお届けします。



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 2025年 **6月1日・2日・3日・4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がございます。

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メンバース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/128352>
船井総研ホームページ (https://www.funaisoken.co.jp) に右上検索窓に「128352」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。

新規事業が今や主力事業へ リフォーム事業で

2時間でわかる
オンライン
セミナー



2,000万円から**2億円企業へ**

0.2億円から年商**2.0億円へ**

ポスティング、チラシ折込とWeb広告で月間**60件**の集客

設備機器販売台数**最大6倍**に増加!!

ご希望の方へご参加特典
実際にショールームを体感できる視察アリ

オンライン開催 2025年 **6月1日・2日・3日・4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。

主催 **Funai Soken** (新設) リフォーム事業参入・売上アップセミナー お問い合わせNo. S128352
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

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。→ **128352**

既存事業 × 給湯設備 × リフォーム 切り口を変えた3ブランドで+2億円を実現 生き残りや持続的成長を考えた中小企業が既存事業を残し、収益を上げるためにしたことは？ 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



手離れの良い得意工事で最初の依頼を獲得し、上手にリピーター化することで一顧客からの生涯獲得価値(LTV)を最大化させる!

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



- 商圏人口6万人サイズでもできる
- 採用が難しい時代だからこそ顧客とのやりとりはLINE活用で現場調査とアフターフォローを実現



営業2名で事業年商10倍!!2億円のビジネスへ急成長!

堅調成長したポイント

- 業態ごとに入口を分けてリフォームで多角化
- 1事業の時と比べて10倍の年商にアップ
- 給湯専門ブランドを作って反響数3倍にアップ
- もうだめか...と思った既存事業(畳業)もリフォームの顧客となって復活
- 住設機器販売台数もアップ
- ライバル店との差別化を明確にし、新規受注

セミナー参加特典

セミナーにご参加いただいた方限定で、ご希望の方には実際に事例企業のお話しが聞ける・お店が見られるお時間を設けさせていただく予定がございます。



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

得意工事を入口にするから始めやすく、新規マーケット開拓もできる



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60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%

今用意すべき集客媒体と着手すべき手法を解説



粗利率35%、契約率70%でスピード契約できる秘訣は、作り込まれた材工バック商品と、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

営業担当1名で7,000万円、2名いれば2億円まで目指せる体制づくり



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。

リフォーム分野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」商品バックの作り方

集客ノウハウ

小規模だからこそ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

