

【住宅用太陽光&蓄電池】成功事例15連発セミナー

講座	セミナー内容
第1講座 10:00~10:30	住宅用太陽光&蓄電池の市場&販売店動向  2025年も半年を過ぎ、1年が終わるまで残り5か月を過ぎました。本年度の市場動向を振り返りつつ、下期以降にどのように変化していくのかを販売店の事例を取り上げながら解説していきます。 株式会社船井総合研究所 専門工事支援部 長谷川 大貴
第2講座 10:30~11:20	成功事例15連発!自社に合った施策が見つかる  業績好調な企業の「集客」から「営業」、「Ai・DX」、「育成・採用」までの取り組み事例を15ほど解説していきます。「何か手はないか…」と悩んでいる経営者・幹部は必見です。自社に合った施策をぜひ見つけましょう。 株式会社船井総合研究所 専門工事支援部 北 隆人
第3講座 11:30~12:00	【総括】明日から取り組むべきこと  本日のセミナーの総括になります。さまざまな施策を紹介したなかで、チャレンジしてみたいことも見つかっているでしょう。ただし、「本当に適切かどうか?」、「どのように落とし込むべきか?」ともう一步踏み込めない方もいらっしゃるかと思います。そこで明日から取り組むべきことについて最後にお伝えいたします。 株式会社船井総合研究所 専門工事支援部 チーフコンサルタント 椎葉 伸之

太陽光&蓄電池

よりすぐり 成功事例 15連発 セミナー

「集客」「営業」「育成・定着」のすべてがわかる!

- 事例① 反響型集客で売上4億!自社HPから新規商談19件/月の事例
- 事例② 工務店への協業戦略で毎月10件以上の紹介獲得の秘訣
- 事例③ チラシ反響1件/5000部以下!?チラシ作成のポイントとは
- 事例④ 太陽光設置済みOB顧客へのDM送付で反響率2%超!
- 事例⑤ 売上19億円!訪問販売で粗利率40%超の営業手法とは
- 事例⑥ スーパーマーケットでの催事で年間契約300件超の催事手法
- 事例⑦ 2名で売上2.9億円!アポからの契約率50%超のノウハウ大公開
- 事例⑧ たったの“あれ”をするだけでアポキャン率5%以下!?
- 事例⑨ 新規顧客からすぐに信頼獲得できる上手な口コミの集め方
- 事例⑩ 営業&業界未経験の24歳が3ヵ月で成約アポ5件/月できた育成手法
- 事例⑪ ムダな営業会議になっているかも?見直すだけで業績1.5倍の事例
- 事例⑫ 1人で契約19件/月!?意外としていないOB顧客の掘り起こしのコツ
- 事例⑬ 顧客管理の改善でアポ30%減でも売上7.5億円!(DX事例)
- 事例⑭ 蓄電池営業の“30のルール”!?マニュアル作成で誰でも売れる体制づくり
- 事例⑮ ペットショップ催事で1名で1日10件のアポ創出事例!

今、取り組める事例を惜しみなくお伝えします!事例の概要は中面をご覧ください!

開催日時 **2025年 7月18日(金) 7月21日(月) 7月22日(火)** 10:00~12:00 (ログイン開始:開始時間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がございます。

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/129894>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「129894」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。

主催 **Funai Soken** サステナブルグロースカンパニーをもっと。
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

【住宅用太陽光&蓄電池】成功事例15連発セミナー お問い合わせNo.S129894



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。) → **129894**

集客戦略

専門サイト立ち上げで新規
集客月間20件?

工務店・住宅会社との協業戦
略で毎月紹介案件が10件?!

反響1件/5,000部以下のチラ
シの制作ポイント

スーパーマーケットでの催
事で年間契約300件超?!

1名でもできるペットショッ
プ催事で1日アポ10件?!

OB戦略

自社OBへの補助金DM送付
で反響率2%超?!

1人で月間契約数19件?
意外としていないOB顧客掘
り起こし手法

2025年【住宅用】 太陽光蓄電池業界

今すぐ真似したい15の戦略

徹底解説

このような方におすすめのセミナーです!

- ✓ 新規アポが減っている
- ✓ 販促の成果が思わしくない
- ✓ 成約率をあげたい
- ✓ 元請け化していききたい
- ✓ 新規の集客媒体を探している
- ✓ 一人当たりの生産性をあげたい
- ✓ これから販売を始めたい

営業戦略

直筆手紙の送付をするだけ
でアポキャン率5%減?!

”本当に必要な”営業会議で
業績1.5倍

太陽光蓄電池営業30のルール
誰でも売れる仕組みづくり

施工を外注でも
粗利を40%残す営業手法とは

生産性UP

生産性1.4億円?!成約率50%
超の営業手法とは

信頼獲得に直結!上手な口
コミの集め方

24歳未経験が3か月で月間5
件成約した育成方法とは

アポが3割減っても売上増?!
顧客管理から始めるDX