

セミナーご参加の方限定特典! ※講座終了後アンケートご記入の方
現状サイトのBtoBキーワードSEO簡易分析

貴社のサイトのBtoBキーワードの順位、強化ポイントについての簡易分析レポートをお送りします。

食品加工業のための営業省力化で新規取引先獲得セミナー講座内容

第1講座	食品加工業の“営業省力化”で新規取引先獲得のポイント ・国内市場縮小の中での新規取引先獲得について ・ヒト、カネを極力使わない営業省力化の仕組み構築 ・業務用サイトの作り方、顧客の育て方 株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 食品ユニット マネージャー 中野 一平	
ゲスト講師 第2講座	4億円の新規案件獲得のステップと取り組み公開 ・他社依存から“川上に立てる”業務用案件拡大の軌跡 ・業務用サイトを活用した集客力アップのポイント ・バックオフィスの労働生産性向上の秘訣 株式会社セキグチデイリー 代表取締役 関口 純一 氏	
第3講座	“成果が出る”営業省力化のビジネスモデル解説 ・省人化、効率化で業績アップのポイント ・成功している他社事例よりノウハウ公開 ・便利な仕組みでできるビジネスモデル解説 株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 食品ユニット 阪口 博之	
第4講座	本日のまとめ:今すぐ取り組んでいただきたいこと ・具体的取り組み事項とステップの整理 ・便利な仕組みの導入方法 株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 食品ユニット マネージャー 中野 一平	

開催日時	2025年		9月 29日(月)		開催方法	オンライン開催
			10月 3日(金)			
			10月 14日(火)		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。
	13:00~15:15 (ログイン開始:開始時刻30分前~)					
受講料	一般価格 税抜 15,000円 (税込 16,500円) / 一名様				会員価格 税抜 12,000円 (税込 13,200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/132151 船井総研ホームページ (https://www.funaisoken.co.jp) に 右上検索窓に「132151」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。		

下請け依存度が高く
業績も頭打ち!
毎日忙しく事業拡大や
新規営業の時間もなし!
営業マン採用の余裕もなし!
...の食品加工業が

食品業界に特化した
省人化の**デジタル営業導入**で
ゼロから毎月数十の
新規取引先を**獲得**した秘訣
をお話します。

【スペシャル講演】

**社長一人の営業で
4億円の新規売上を達成**

株式会社セキグチデイリー 代表取締役 **関口 純一 氏**

「食を通して社会・顧客・従業員の幸せに貢献」をモットーに業務用浅漬け、キムチの製造を主に漬物全般を取り扱っている群馬県館林市の漬物製造業。業界に先駆けて冷凍漬物を展開、また、業務用漬物販売サイトの導入や海外輸出など、新規販路開拓へ様々なチャレンジし業績を拡大中。自社の強みを活かした販路開拓のコツや具体的取り組みのポイントをお話いただきます。

オンライン開催 2025年 **9月 29日** (月)・**10月 3日** (金)・**14日** (火) 13:00~15:15 (ログイン開始:開始時刻30分前~)

食品加工業のための営業省力化で新規取引先獲得セミナー

お問い合わせNo. **S132151**

主催

 サステナブルな成長を推進する
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

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。) → **132151**

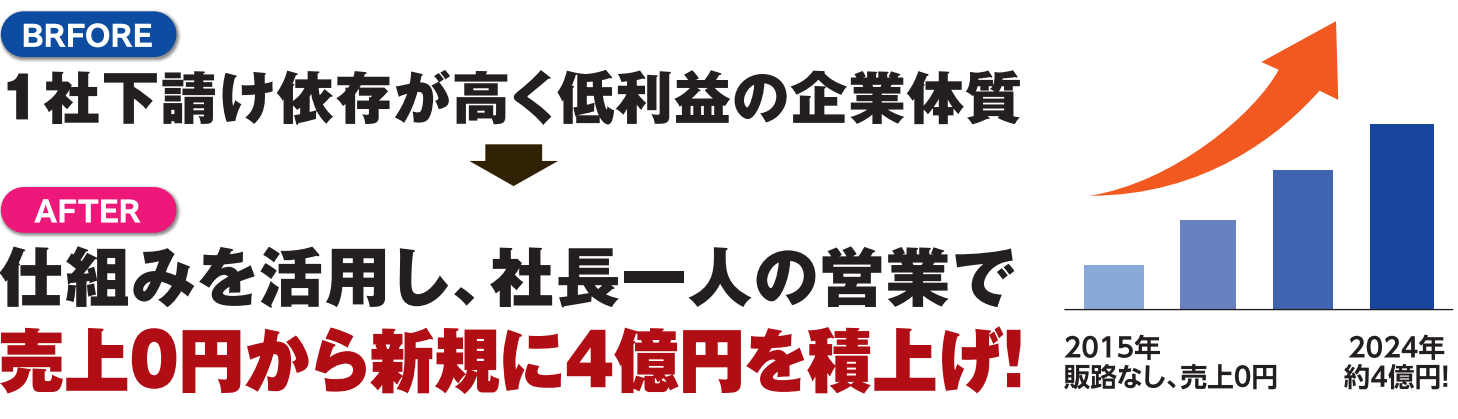
業務用サイトとデジタル営業で省人化! 新規取引先を安定獲得!

このようなことでお悩みの方へ

- ✓ 下請け依存率を下げ、“川上”に立った事業を展開したい
- ✓ 市場の頭打ちで業績が上がらない
- ✓ 新しいことをやらないといけないができない
- ✓ 販路開拓の仕方がわからない
- ✓ 予算がない、新規事業の余力がない
- ✓ 人材がいない、採用しても集まらない

同じような悩みを持ちながら解決した 地方の食品加工業の新規取引先獲得事例

群馬県館林市の漬物製造業 株式会社セキグチデイリーの取り組み



新規販路開拓の凄い仕組みのポイント!

① 自社の得意分野で勝負できるブルーオーシャンの発見

② 更に市場が拡がり主導権を持てるOEM・PB商品の展開

③ 自動的に案件を獲得する業務用専門サイトの活用

④ 業務用サイトがキッカケで国外にもマーケット拡大!

⑤ バックオフィス・営業事務の労働生産性が向上!

人時生産性

2015年 64,154円/時間

2023年 68,823円/時間

4,600円以上UP!

株式会社セキグチデイリー 代表取締役

関口 純一氏

本セミナーで学べるポイント

- Point 01

リアル・アナログよりもコストパフォーマンスの良い、Web・デジタル営業のコツ

今、課題になっているヒト・カネについてクリアし、旧来型営業よりもコストパフォーマンスがよく成果につながりやすいデジタル営業について、全体像や取り組み方をお伝えします。

	属人的なリアル営業	Web・デジタル営業
ヒト	拡大には営業マン1人以上は必要、かつ、採用難でコストが悪い	数千万円レベルの拡大では追加人員ほぼ必要なし
情報・ノウハウ	残りづらい・仕組み化が必要	デジタルツールに蓄積
CRM	対応に限度があるため、見込み客は放置傾向	見込み客の案件化、顧客の最大売上が可能
成約	営業マンによってバラつきあり	データにより顧客ニーズを掴み30%以上
対象	営業マンが対応できる範囲	狙ったターゲット業種全対応
- Point 02

自社の得意分野を活かしたターゲット・販路のを見つけ方

成果を出すには「自社の得意なこと・得意分野」を活かして特定カテゴリーをターゲットにすることがポイントです。選ばれるための考え方についてお伝えします。
- Point 03

新規販路市場に刺さるOEM・PB商品のアプローチ法

新販路や業界で“川上に立った”取引条件で顧客を増やすには、刺さるOEM・PB商品開発とそのアピールが必須です。成功企業の事例を基にそのポイントをお伝えします。
- Point 04

毎月安定案件を獲得できる業務用サイトの作り方・集客方法

営業マンの代わりに新規案件を獲得してくれる業務用サイト。ターゲットからの問い合わせを増やすための構成やターゲットに見つけてもらうための手法についてお伝えします。
- Point 05

獲得顧客リストの有効フォローや活かし方

問い合わせ客や名刺交換、見積もり提出後、放置しては次のステップに進みません。顧客リストを収益に変えていくための活用方法、具体的なフォローの仕組みについてお伝えします。

成功事例のほんの一部をご紹介します

- デジタル集客で毎月数十件の見込み客獲得!
優良見込み客振り分け型のLP活用で、営業マンゼロでも毎月数十件のOEM商談をWebデジタル集客で獲得!
- 営業マンを増やさず月20件の新規営業!
メイン部門が売上・利益低下の中、オンラインの仕組みづくりで営業マンを増やさず月間20件の新規営業でV字回復!
- 圧倒的衰退業界でもオンライン営業で150%!
コロナ禍でもBtoBが前年比150%達成!メールマーケティングとオンライン展示会で新規開拓に成功!

