

第1講座

今、進めるべき調剤薬局・ドラッグストア建築の業界動向

成長市場にある、薬局やドラッグストア建築。案件が発生するまで待ちの体制になることが多い店舗案件。仕組みで案件を増やすことは可能です。特に単価の高いクリニック設計・施工案件を「Web集客」と「紹介の仕組み化」で、案件の最大化をする手法をお伝えいたします。



株式会社船井総合研究所 マネージャー **前田 和治**

第2講座

先進的に取り組んだ企業の成功の秘訣を徹底解説

調剤薬局の設計・施工の受注強化に取り組んでいる事例を詳しくお伝えいたします。参加された皆様には、自社の武器としていち早く取り組んでいただける手法をお伝えいたします。



株式会社船井総合研究所 **一丸 幹太**

開催要項

開催日時

2025年 **10月 20日(月)**
22日(水)
24日(金)

13:00~15:00 (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もございます。

受講料

一般価格 税抜 5,000円 (税込**5,500円**) / 一名様 **会員価格** 税抜 4,000円 (税込**4,400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/132892>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「132892」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。

実は伸びてて すぐ取り組める!

オンライン開催

2025年 **10月 20日(月)**
22日(水)
24日(金)

13:00~15:00 (ログイン開始:開始時間30分前~)

調剤薬局 ドラッグストア クリニック

建設業界のための 店舗建築参入セミナー

売上 **5億** 粗利率 **30%**

詳しくは
コチラ

主催

実は伸びている調剤薬局・ドラッグストア建築攻略セミナー



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

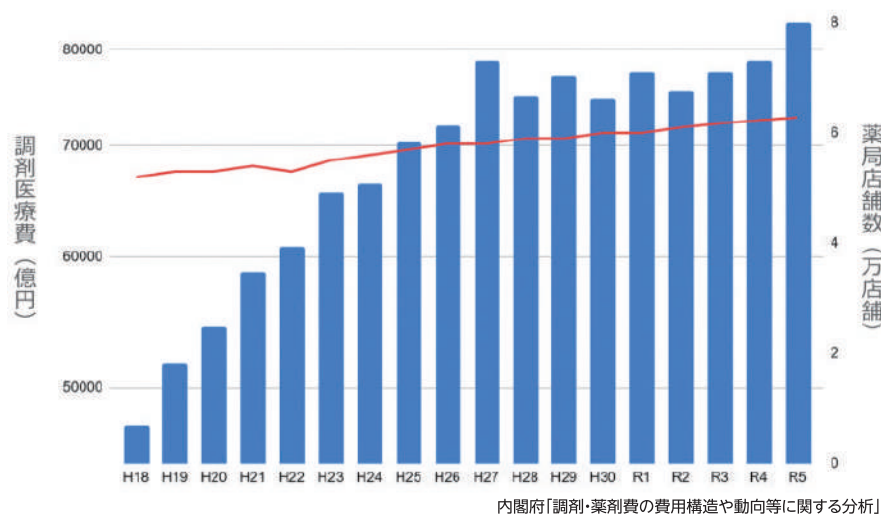
お問い合わせNo.**S132892**



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。) → **132892**

なぜ調剤薬局なのか?市場から見るターゲットとして定める理由は?

調剤医療費と薬局店舗数の推移



POINT①

対象とする調剤薬局数が年々増えている!
直近10年で115%成長市場である

POINT②

特に「薬局がどんどん増えている?」という肌感覚を皆様も感じていると思います。設計難易度が高くないところも非常に魅力的です。

本マーケットで成長軌道に乗せるために必要なこと・実践してほしいこと

調剤薬局業界への理解

・例えば施設の設計提案を行う際には今後の事業計画を理解した上で間取りやデザインの提案を行う必要があります。どのような体制でどんな売上をその施設で作るのかに対する理解が必要です。



専任となる担当者の設置・育成

・基本的には反響営業を実施してもらいますが、お客様の業界が特化されるため、対応する営業スタッフも業界特化の対応力をつけていただき同じ目線での提案をできるようにする必要があります。それが難しい場合は経営幹部層の方が対応する必要があります。



Webマーケティングの徹底構築

・調剤薬局業界向けに特化したページを作成し、ダイレクトマーケティングを実施していきます。



1度で心を掴む面談ツール

・お相手は1分1秒単位でお忙しいゆえに、アポイントが取れた後の大事な初回面談の時間は15~20分という短い時間です。「超短時間」で付き合ってもらえるかどうかの印象が決まります。



紹介を定期発生させる仕組み

・各紹介が見込まれる業者とのお付き合いの方法から紹介料システム、お互いの利害関係まで徹底的にフロー化し、実践してもらいます。



インサイドセールスという考え方

・爆発的に案件発生をさせるにはインサイドセールスという「電話」「メール」「LINE」を組み合わせた営業手法で、調剤薬局業界との関係性を強化していきます。できない場合は、外注も視野にいつでも実践したい内容です。



事例企業 北九州市H社

調剤薬局の案件をやることになったきっかけは銀行さんからの紹介です。過去に何回か取引がある程度の関係性だったのですが、クリニックに特化した事業を始めたというDMを定期的にお送りしていたら、銀行さんの方から弊社に問い合わせがありました。匿名での案件ということで非常にスムーズに進んでおります。通常のクリニックと違い内装設計のハードルも低くこれからも増やしていきたい領域です。

セミナー初開催・初公開情報! 本セミナーでお話する内容を少しだけご紹介!

- 1 調剤薬局に「強い」「専門性がある」と思ってもらうブランドイメージの作り方
- 2 調剤薬局の案件は直接問い合わせではなく〇〇にアプローチ!
- 3 明日から送れる!集客力が倍増するDMの作り方
- 4 院長が飛びつく施工事例集の作り方使い方
- 5 調剤薬局の併設・隣接に関する問い合わせを獲得するWebサイトの構築ポイントとは?
- 6 “最短2回”で『設計契約』を獲得できる営業オペレーション
- 7 調剤薬局を建築するためのクリニックとの連携方法とは?
- 8 調剤薬局が成功する「立地」に建築を提案せよ!
- 9 調剤薬局開業リストはこう作る!
- 10 調剤薬局・クリニックに特化したWeb広告運用活用手法公開!
- 11 薬局経営者へは〇〇の情報をお送りすることで問い合わせ獲得!
- 12 ドクター、金融機関、医療機器商社、不動産屋から薬局出店案件の紹介が増えるポイントとは?
- 13 過去施工案件から紹介案件を発生させる定期訪問マニュアルとは?
- 14 コミュニケーションツール、集客ツールとしてもLINEを有効活用する方法とは?
- 15 未経験でも案件化できる顧客のニーズを把握する営業トークとアプローチブックとは?
- 16 未経験営業でもすぐ受注に繋がる調剤薬局・クリニック特化の営業方法
- 17 調剤薬局やクリニック設計施工での成功事例を大公開!
- 18 薬局内の大きさは待合室を〇〇以上設ける!
- 19 実は一番紹介が貰えるのは〇〇から
- 20 調剤薬局業界を交流するなら〇〇を攻略すべき!