

講座	セミナー内容	
第1講座 16:00 ～ 17:00	太陽光・蓄電池業界で勝ち切るための時流予測 日々変動が目まぐるしい太陽光業界で、販売店が舵を切るべき方向性とは。太陽光業界の最新トレンドを解説します。	 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 榎葉 伸之
第2講座 17:00 ～ 17:45	お客様とつながることで業績アップ！アフター受注強化の手法 顧客情報の詳細な管理と定期的な接点を通じて、最適なタイミングで提案を行うことによる業績アップ手法を具体的な事例を用いて解説します。	 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 17:45 ～ 18:00	まとめ講座 本セミナーで学んでいただいたことを貴社に落とし込むための戦略をお伝えします。	 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

開催要項		全日程共通の開催時間
日時・会場 オンライン開催	第1日程 2025年11月11日(火)	開始..... 終了..... 16:00 ▶ 18:00 ログイン開始は開始時刻30分前～
	第2日程 2025年11月13日(木)	
	第3日程 2025年11月14日(金)	
		お申し込み期限 【銀行振込の場合】 開催日6日前まで 【クレジットカードの場合】 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
		※全日程とも内容は同じです。 ご都合のよい日程をお選びください。 ※本講座はオンライン受講となっております。

受講料	一般価格 税抜 10,000円 (税込 11,000円)/1名様
	会員価格 税抜 8,000円 (税込 8,800円)/1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。	

お申し込み方法
 右のQRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。
 船井総合研究所ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓に問合せNo.133705を入力、検索してください。お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総合研究所 FAQ」と検索しご確認ください。

お問い合わせ先
 船井総合研究所セミナー事務局
 【E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp】
 TEL:0120-964-000 (平日9:30～17:30)
 ※お電話・メールでのセミナーお申し込みをうけたまわっておりません。

Webで申し込み
 右記のQRコードを読み取っていただき、セミナーページよりお申し込みくださいませ。
 船井総研 133705



住宅用太陽光&蓄電池ビジネス業界 **オンライン開催**

“アポ数”にお困りのみなさまへ

新規顧客アポ数 “30%減” でも

売上7.5億円達成!

顧客管理によるアフター受注で

売上アップの秘訣は顧客管理!

事例① 顧客管理だけで
再訪アポ150%増!

事例② 既存顧客・アフター
受注が2倍に!

事例③ 顧客管理により
成約率40%超!



顧客管理によるアフターフォロー強化で2人で**売上3億円達成**

株式会社エコプラスワン
営業部長
菅原 勇貴 氏



手帳による顧客管理で一人で**売上2億円達成**

株式会社ハビネスハウジング
代表取締役社長
夏目 和 氏

住宅用太陽光&蓄電池ビジネス業界は
レッドオーシャン化が進み、
新規アポ数が減少している会社が
多いと思われます。

顧客管理によるアフターフォローの徹底で 売上7.5億円達成した秘訣を大公開！

アフター受注強化のポイントは顧客管理体制！

顧客情報を「見える化」し、全員で共有

👉「あの人が知らない」をなくす

顧客管理を行うことで、担当者間で情報が共有され、誰でも顧客の情報を把握することができます。これにより、「担当者しか顧客の情報を知らない」という属人化を防ぎ、最適なタイミングでアプローチできます。



タイムリーなフォローアップ体制の構築

👉ベストなタイミングを逃さず再訪アポ増

顧客の過去の問い合わせ内容や担当者とのやり取りを一元管理することで、顧客のニーズや課題を正確に把握し、提案することが可能になります。

アポ取得報告

- ◆アポ取得日：2025/04/13(日)17:30
- ◆訪問日時：2025/04/19(土)12:00～
- ◆駐車場：近くのパーキング
- ◆電話対応：主人
- ◆当日対応：両設定
- ◆携帯番号：090-7904-3222(主人)
- ◆前確連絡：主人の携帯(いつでもOK)
- ◆リスト元：ミズテックEQ(神奈川・東京)DM送付
- ◆商品名：
○
◆太陽光・蓄電池設置状況：両方なし
- ◆目的：オール電化の定期点検
- ◆備考：ご主人様出られて設備そのまま使用中。土日希望。当日は12時～希望。

顧客の「今」の状況に合わせた個別提案

👉売って終わりではなく、追加受注へ

顧客情報を分析し、顧客一人ひとりの状況に合わせた個別のアフターフォローが実現できます。そうすることで、リピート受注やクロスセルにつながります。



参加をご検討されている皆様へ

住宅用太陽光&蓄電池ビジネス業界は競争激化の一途をたどり、新規顧客獲得が困難になっています。本セミナーでは、アフター受注強化による業績アップ戦略を余すことなく公開いたします。「アフター受注を増やしたいけど、どうすればいいかわからない…」そんな方はぜひ本セミナーにご参加ください。



アナログな顧客管理

課題1 顧客情報が「見えない」

アナログな顧客管理では顧客情報が担当者個人に留まりがちで、他のメンバーは適切な対応や最適な提案が難しい。



課題2 データ分析が「できない」

アナログな顧客管理では、データ分析が難しく、勘や経験に頼った非効率な営業になりがちです。

顧客管理システム

改善1 顧客情報を「見える化」

顧客管理システムでは、顧客情報をリアルタイムで共有し、担当者変更しても対応の漏れや重複を防げます。



改善1 データ分析で効果的な営業

蓄積された顧客データを活用し、勘や経験に頼らない、データに基づいた効果的な営業戦略を立てることができます。

このような方にオススメ

- ✓ アフターメンテナンスができておらず、業務体制を見直したい方
- ✓ 過去客を追えておらず、営業管理体制ができていない方
- ✓ 顧客管理から売上管理までを一元管理し、生産性向上を図りたい方
- ✓ 内勤業務の効率化を図りたい方

アナログな顧客管理から脱却したい、アフター受注強化による業績アップを目指したい、そんな皆様に役立つセミナーです。ぜひ皆様のお越しをお待ちしております。