

参加後も
OK!

低投資
200万円以下

投資回収
6ヶ月以内

超急成長市場
昨対200%以上

運営体制
1~2人からスタート

参加しない理由がない!

太陽光発電

新規
参入


6つのビジネスモデル 実践手法大公開!

実証済 私たちコンサルタントが実践し培った「成功するビジネスモデル」をお伝えします。

機は熟した! 成功事例がドンドン誕生!


実証済 **リフォーム会社の成功モデルとは?**

リフォームイベントに太陽光・オール電化を付加
太陽光・オール電化 売上**3倍**
リフォーム 売上**1.3倍**



実証済 **町の電気屋さんの成功モデルとは?**

従業員5人、某メーカー代理店、町の電気屋さん電力会社をまきこんだ太陽光イベント!
某メーカー代理店からの脱却!



大阪
●13:00~17:00 (受付12:30~)

9/8 水

■大阪会場
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-7-28 住友ビル2号館7階
地下鉄御堂筋線淀屋橋駅10番出口より徒歩3分


東京
●13:00~17:00 (受付12:30~)

9/10 金

■船井総合研究所 五反田オフィス
〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1 JR五反田駅西口より徒歩12分


実証済 **建材店の成功モデルとは?**

完全異業種新規参入!
担当者2名、パート2名でショッピングモール出店!
初年度**3億円突破**モデル




実証済 **町のガス会社の成功モデルとは?**

名簿3000件、地域のガス会社。時代にあわせたエネルギー会社への展開でOB・既存名簿掘りおこし。さらに新規客もドンドン! 某メーカー代理店からの脱却!
完全業績V字回復モデル



実証済 **工事会社の成功モデルとは?**

最強の営業マン教育プログラムで、担当営業マン2名で
太陽光初年度売上**1.5億円!**
工事業にも**売上1.8倍**モデル



実証済 **OA機器販売会社の成功モデルとは?**

法人規存顧客へのアプローチ販売実績トークで初年度
売上**2億円突破**モデル



太陽光事業の新規参入には

おさえるべき**ツボ**が**3つ**あった!!



タイプ別する事で**分かった。**

- 太陽光発電新規参入ビジネスモデルセミナーは、このような前向きな方にオススメのセミナーです。
- ☑ 伸び盛りの太陽光発電事業に参入したい。
 - ☑ 既存事業に代わる新規事業を積極的に探している!
 - ☑ そろそろ本気で太陽光事業に力を注ぎたい!
 - ☑ 新しいビジネスを色々検討して始めたい!
 - ☑ 早期回収のビジネスをいち早く手がけたい!
 - ☑ 本業との相乗効果を狙っている!
 - ☑ 既に太陽光事業をやっているが、なかなか業績が上がらない。

- 太陽光発電ビジネスに新規参入された業種別
- リフォーム・電気屋・建材店・ガス会社・工事会社・OA機器販売会社・印刷業・靴屋・携帯ショップ・製造業・食品など

今年創業40周年を迎える船井総研とはこんな会社です

「お客様の業績を向上させること」を最重要テーマとし、現場の活性化支援に強みを持ち、独自の経営理論(フナイ理論)に基づくコンサルティングを行っている。また、社会的価値の高い「グレートカンパニー」を多く創造することをミッションとし、企業の本質的な「あり方」にも深く関与した支援を実践している。その現場に密着した実務的コンサルティング活動は様々な業種・業界から高い評価を得ており、496人のスペシャリストが5143社(※)のサポートにあたっている。(※数値は2009年12月末現在)



成功事例
を
徹底検証

参入しない理由がない!

対象 新規参入を考えている方
太陽光事業をやっているが
なかなか業績が上がらない方

太陽光発電6つのビジネスモデル 実践手法大公開!

このセミナーは
こんな企業様に最適です!

- 時流に適合した伸びている業界に参入したい!
- そろそろ本気で太陽光ビジネスを考えている!
- 新規参入したいが、失敗がコワイ!
- なるべく投資をおさえて参入したい!
- 本業との相乗効果できるビジネスモデルを考えている!
- 既に太陽光事業を行っているが、なかなかうまくいっていない!またその原因がわからない!
- 既存事業に代わる新規事業を本気で考えている!
- 早期回収できるビジネスをいち早く手がけたい!

時間	講座テーマ	講師
13:00~14:00	1 講座 太陽光新規参入の意義とポイント	(株)船井総合研究所 第四経営支部 チーフコンサルタント 袖山 亮
14:10~15:10	2 講座 成功企業から学ぶ新規参入事例 PART1	(株)船井総合研究所 第四経営支部 穂垣 勇介
15:20~16:20	3 講座 成功企業から学ぶ新規参入事例 PART2	(株)船井総合研究所 第四経営支部 北川 大輔
16:30~17:00	4 講座 まとめ講座	(株)船井総合研究所 第四経営支部 チーフコンサルタント 袖山 亮
17:10~	無料経営相談会	講師 全員

分類するコトで解った!成功の秘訣大公開!

リフォーム会社の成功モデル



月に一度の集客イベント
「太陽光発電祭」
当たるチラシ

実証済 メーカーショールームで「エコ祭」開催
太陽光発電 オール電化 **25件の見積依頼!**

実証済 自社ショールームで「太陽光発電イベント」
わずか **2日間**で 太陽光発電 **10件**受注!

町の電気屋さんの成功モデル



お金をかけずにできる最高の
ファーストコンタクト
POP
アプローチブック

実証済 電力会社を巻き込んだ信頼性MAXイベント
土日2日間で来場客数 **150組!**

実証済 ショッピングセンターでのミニイベント
販促費 **10万円以下**で 売上 **1500万円!**

建材店の成功モデル



立地選定・
商品構成
オペレーション

実証済 わずか20坪の太陽光発電・オール電化専門
ショールーム 出店で **初年度売上3億円!**

実証済 売れるショールームは、
立地戦略と売場にあった。

町のガス会社の成功モデル



当たるDMはこれだ!
ガス会社ならではの
太陽光販売術大公開!

実証済 OB客の掘りおこし!
わずか **800通**の **DM**で太陽光発電 **9件**受注!

実証済 ガス×太陽光×オール電化の取扱いで、
ガス屋からエネルギー会社へ!

工事会社の成功モデル



営業力の少ない者でも
一流の営業トーク
アプローチブック
営業マニュアル

実証済 最強の営業マン教育プログラムで
初年度売上1.5億円突破!

実証済 営業マンの育成に必要な事
人にたよらずシステムで勝る!

OA機器販売会社の成功モデル



法人既存顧客
への
アプローチ手法

実証済 法人既存顧客へのアプローチで
初年度 売上2億円突破!

実証済 法人顧客へのアプローチブック手法
特価限定販売ポスターにあった。

成功の秘訣!因数分解から導かれた!

① **集客戦略**

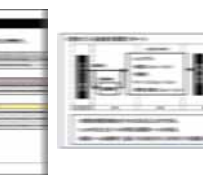
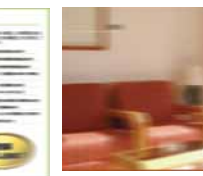
ショールーム、イベント...

② **営業強化戦略**

アプローチブック、提案ツール...

③ **オペレーション戦略**

発電シュミレーション、訪問回数と期間



講師紹介



(株)船井総合研究所
太陽光発電ビジネスチーム
チーフコンサルタント
袖山 亮

太陽光発電事業活性化のスペシャリスト。質の高いノウハウは、経営者から圧倒的な評価を得ている。その実績から太陽光発電ビジネス経営研究会の主宰でもある。



(株)船井総合研究所
太陽光発電ビジネスチーム
穂垣 勇介

船井総合研究所入社後、住宅・リフォーム業界に携わり、現在は太陽光発電ビジネスのコンサルティングに従事している。得意とするのは、新規参入手法は勿論、見込客を集める集客手法である。机上の空論に終わらず、実際に営業を行い、アポイントを取るなど、非常に現場に強いコンサルタント。



(株)船井総合研究所
太陽光発電ビジネスチーム
北川 大輔

船井総研入社以来、太陽光発電有力企業20社の営業調査を徹底的に行い、太陽光の営業ノウハウを確立させる。その営業ノウハウは全国の経営者から高い評価を得ている。

今年創業40周年を迎える 船井総研とはこんな会社です

「お客様の業績を向上させること」を最重要テーマとし、現場の活性化支援に強みを持ち、独自の経営理論(フナイ理論)に基づくコンサルティングを行っている。
また、社会的価値の高い「グレートカンパニー」を多く創造することをミッションとし、企業の本質的な「あり方」にも深く関与した支援を実践している。
その現場に密着した実務的コンサルティング活動は様々な業種・業界から高い評価を得ており、496人のスペシャリストが5143社(※)のサポートにあたっている。(※数値は2009年12月末現在)



日時・場所

大阪会場

平成22年9月8日(木) 13:00~17:00 [受付12:30~]
 (株)船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス2(プラス発想)
 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-7-28 住友ビル2号館 7階 セミナープレイス2
 ■地下鉄御堂筋線「淀屋橋」駅10番出口より徒歩3分

東京会場

平成22年9月10日(金) 13:00~17:00 [受付12:30~]
 (株)船井総合研究所 五反田オフィス セミナールームC
 〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1
 ■JR山手線「五反田」駅西口より徒歩12分

開催要項

ご参加料金

一名様
ご参加料金

一般企業 31,500円(税込)

会員企業 25,200円(税込)

※ご参加料金にはテキスト代が含まれます。※ご参加料は、開催日より1週間前までにお振込み下さい。
 ※ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日前(土・日・祝除く)の17時までにお電話にて下記までご連絡下さい。
 以降のお取り消しの場合、参加料の50%をキャンセル料として、また当日キャンセル、無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。
 ※会員企業様とは、フナイツリーリーダークラブ(旧コスモストップリーダークラブ・旧エリアネットクラブ)・長所伸展クラブ・FUNAIメンバーズPlus(お試しサービス期間中をのぞく)各種研究会に所属されている企業様です。
 ※なお、振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お申し込み方法

このままFAXにてご送信下さい。
 お申し込みを頂きました後、受講票と地図をご郵送いたします。
 万一、開催日1週間前までにお手元に受講票が届かない場合は、下記担当者までご連絡下さい。

お振込み先

右記口座に直接
お振込み下さい

三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通預金5785313
 カ)フナイソウゴウケンキユウシヨセミナーグチ

お振込先口座は、当セミナー専用の振込口座となっております。

お問い合わせ
お申し込み

明日のグレートカンパニーを創る
 Funai Soken
 〒541-0041 大阪市中央区北浜4丁目4-10
 第四経営支援部 担当/青井・辻ノ内

TEL ☎0120-964-000 (平日9:30~18:00対応)
 FAX ☎0120-964-111 (24時間受付)

お問合せ
NO.310313

※受講票の発送をもってセミナー受付とさせていただきます。

FAX お申し込み用紙		太陽光発電 新規参入6つのビジネスモデル 実践手法大公開セミナー				FAX ☎0120-964-111	
		第四経営支援部 担当/青井・辻ノ内					
フリガナ		フリガナ				役職	
御社名		代表者名					
御社住所	〒	フリガナ				役職	
		連絡担当者					
TEL	() - ()	FAX	() - ()				
E-mail		会場	大阪会場 (9月8日(木))	東京会場 (9月10日(金))			
ご参加者名		役職	年齢	ご参加者名		役職	年齢
(フリガナ)				(フリガナ)			
(フリガナ)				(フリガナ)			
(フリガナ)							
		社員数		売上高			百万円
▶セミナー終了後、担当講師陣が無料で個別に経営相談に応じます。ご相談内容をご記入願います。 尚、先着順にて優先的に応じさせていただきます。又、当日お急ぎの方も後日経営相談を承りますので、ぜひお申し込み下さい。							
①セミナー当日、無料経営相談を希望する。 ②後日、無料経営相談を希望する。(希望日 月 日)							
【ご相談内容】							
弊社 会員組織 (ご入会の弊社 会員組織があれば ○印をおつけ下さい)		フナイツリーリーダークラブ(旧コスモストップリーダークラブ・旧エリアネットクラブ)・FUNAIメンバーズPlus・各種研究会(研究会) 長所伸展クラブ(SHIPSクラブ)……ご使用になる「長所伸展クラブ会員ご利用券」の枚数 10,500円×()枚					

※長所伸展クラブ会員様は、ご参加にあたってご使用になる「長所伸展クラブ会員ご利用券」の枚数を必ずご記入になり、セミナー当日、ご利用券を会場受付にお持ちください。また、参加料金とご利用券の差額がある場合は、差額分をお振込くださいますようお願い申し上げます。

FUNAIメンバーズPlusにご入会の企業様は、会員企業様価格でご参加いただけます。(お試しサービス期間(無料)は除く)

【個人情報に関する取り扱いについて】

1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった当社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
 2.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を当社が個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行会社に発送データとして預託することがございます。

3.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
 4.お客様の個人情報に関する開示・訂正・追加、停止又は削除につきましては、ラインサポートチーム(TEL.06-6232-0199)までご連絡ください。

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、を入れて当社宛にご連絡ください。

希望しない

【個人情報に関するお問い合わせ】
 株式会社船井総合研究所 お客様相談室担当:青藤 英二郎 (TEL.03-6212-2923)



明日のグレートカンパニーを創る
 Funai Soken