

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!

こんな企業様に最適のセミナーは

- 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件の見積り依頼!**

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)

