

単店
なのに

月間粗利**2,000万円**達成!成功事例紹介セミナー

セミナーのご案内

開催日時

東京
会場

2019年

6月20日(木)

TKP東京駅八重洲 カンファレンスセンター

JR東京駅 八重洲中央口より徒歩5分

13:00~16:30[受付 12:30~]

講座内容&スケジュール

講座	セミナー内容
第1講座 13:10~14:30 パネル ディスカッション	特別ゲスト講座 ゲスト講師 株式会社 ベネフル 代表取締役 杉本 佳嗣氏 1997年に輸入車販売店スギモトオートを創業。2009年には人口約6.7万人の奈良県天理市にて軽自動車専門店エコットをオープンし、2018年度には年間販売台数1,009台を達成した。継続的な新卒採用活動にも力を入れており、ボトムアップの着想からアイデアを吸収し店舗の業績アップに繋げている。
第2講座 14:45~16:00	軽自動車で単月粗利2,000万達成するための最新事例と具体的手法 株式会社 船井総合研究所 モビリティ支援部 マーケティングコンサルタント 文野 陽太 大学卒業後、船井総合研究所入社。新築業界のWEBマーケティング部門で経験を積み、モビリティ支援部に配属。モビリティ支援部において、特に中古車販売店向けのWEBマーケティング支援をおこなっている。
第3講座 16:00~16:30	まとめ講座 2020年以降も伸び続けるために今経営者が決断すべきこと 株式会社 船井総合研究所 モビリティ支援部 グループマネージャー シニア経営コンサルタント 菊池 正寛 モビリティ支援部において、新車リース販売の業績アップ支援を担当する。2016年より新車リースに特化した業績アップ勉強会「軽月々払い専門店研究会」を主催しメイン講師を務める。全国200社が入会する同研究会を通して、新車リース日本一の企業作りに注力している。中長期戦略設計から店舗開発やリニューアル、集客手法に収益向上手法、財務関連、組織体系から人事評価まで幅広く従事し、ご支援先企業の企業価値向上に努める。

お申込み方法

WEBからもお申込みいただけます!

OPEN!



右記のQRコードを読み取りいただきWEBページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。

セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます!

<https://sem.kuruma-biz.com/seminar/044543/>



業界大激変!!

好調企業と不調企業に圧倒的差がつく中、

人口7万人の

ローカル都市で営業平均年齢**24.6**歳の

なぜ

単店粗利

軽自動車専門店が、

2000万円

を達成できたのか?

スペシャルインタビュー

新卒体制

「地方都市」×「中古車販売」を勝ち抜くズバリ業態!

一拠点
集中型経営

従来の中古車販売店の悩みを解決する
「収益最大化戦略」の全容大公開!

関西の人口7万人の街で軽自動車業態に参入し

毎月**200**組超の圧倒的な集客力で年間**1,000**台販売を達成!

株式会社 ベネフル
代表取締役 **杉本 佳嗣氏**

主催



明日のグレートカンパニーを創る

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

単店なのに、月間粗利2,000万達成!成功事例紹介セミナー

TEL 0120-964-000 平日 9:30~17:30

FAX 0120-964-111 24時間
対応

お問い合わせNo.S044543

お申込みに関するお問合せ: 天野 内容に関するお問合せ: 文野

WEBからもお申し込みいただけます。(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。)

044543

自動車業界の業績三極化は進む一方... 増税・オリンピック前の **今が最後のチャンス**
展示車30台以上の中古車販売店が、今後10年間利益を出し続けるための戦略はこれだ!

事例企業から学ぶ、**持続的成長のポイント**とは?

地域1番化の**達成**

未経験者の**早期育成**

時流に合わせた**販促手法**

新車リース販売**付加**

本セミナーでお伝えする事例企業の**3つのポイント**

ポイント **1** ローカル都市での**1番化**達成手法

ローカルな都市こそ、**1番化**することが**簡単**なのはご存知ですか?

ローカル都市は**大手中古車販売店**も**出店しづらく**、何か**事業にとがり**を**創る**ことで簡単に地域1番店になることができます。

本セミナーでは、株式会社ベネフル様が**何において**まず**1番化**を図ったのか、その成長の軌跡を深掘りします。

ポイント **2** 未経験スタッフの**早期育成**

自動車業界はお世辞にも**人気業界**とはいえず、**慢性的な人財不足**はこれからも**加速**していく一方です。

そんな業界で持続的な成長を確固たるものとするには、**“今”から未経験者早期育成の基盤を整えておく必要があるのです。**

ゲスト講座では、**新卒・未経験体制**でも**1,000台販売**を達成できたその**育成手法**にも迫ります。

ポイント **3** WEB活用による**集客戦略**

何かの分野で1番化を達成すると、**WEB販促における効率化に直結することになります。**

またWEB経由のお客様を増やすことができると、**営業効率を高める**ことにも繋がるため**未経験者の接客**でも**簡単に車を売る**ことが**可能**です。

講座では、**WEB活用**において**押さえておくべきポイント**や**王道の攻略パターン**を取りあげてお伝えいたします。

全国でも**成功事例**が**続出!!**

成功事例 **1** 近畿地方A社
2018年度販売台数伸び率 **昨年対比132%!**

成功事例 **3** 中国地方C社
TOP営業マンの年間販売台数 **379台!**

成功事例 **2** 東北地方B社
営業利益率 **5%**の**超高収益体質企業!**

成功事例 **4** 中部地方D社
営業1人あたり月間 **300万円**の高生産性!

事例企業のご紹介
奈良県天理市に店舗を構える株式会社ベネフル様は、時代の変化に合わせ、輸入車専門店から軽未使用車、軽中古車専門店と、自社の主軸となる事業を変化させて業績を伸ばされています。新卒採用にも注力されており、現場のボトムアップの着想から日々の業務改善にも精力的に取り組まれています。



セミナー開催概要 & FAXお申込書

『単店なのに、月間粗利2,000万達成！成功事例紹介セミナー』

日時・会場	日程：2019年 6月20日(木) 時間：13:00～16:30 (受付12:30～) 会場：〒104-8388 TKP東京駅八重洲カンファレンスセンター (東京都中央区京橋1-7-1 戸田ビルディング/JR『東京駅』八重洲中央口より徒歩5分) ※お車でお越しの際は、駐車場はご自身にてご手配をお願いいたします。 ※都合により会場変更の可能性がございますので、会場詳細は、受講票でご確認ください。 また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしませんので、ご了承ください。		
講師	株式会社 ベネフル 代表取締役 杉本 佳嗣 氏 (特別ゲスト講師) 株式会社 船井総合研究所 モビリティ支援部 菊池正寛・文野陽太 ●船井総研モビリティ支援部とは・・・ 船井総合研究所(東証一部上場 船井総研ホールディングスグループ)の中古車販売店・整備工場・軽自動車・車検専門コンサルティンググループ。 10数年に亘り即時業績向上を追求し続け、現在約310社超の会員企業を抱え、また約130社の優良自動車販売企業の経営支援に携わる。まさに業績アップのプログループ。		
参加料	一般料金：税抜 30,000円(税込 32,400円)／1名様 会員料金：税抜 24,000円(税込 25,920円)／1名様 ※ご入金の際は、税込金額にてお振込ください。(各会場：限定30名)		
振込先	三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通5785783 口座名義：カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ ※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。 ●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いいたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。 ●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。それ以後のお取消の場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、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FUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。 ●お振込口座は当セミナー専用の振込先口座となっております。※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。		
お申込方法	【WEBからのお申込み】下記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。受講票はWEB上でご確認ください。 【FAXからのお申込み】入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。お振込いただいたにもかかわらずお手元に届かない場合は下記担当者までご連絡ください。		
お問合せ	お問合せ番号 No.S044543 TEL：0120-964-000(平日9:30～17:30) 申込専用FAX：0120-964-111 (24時間対応) ※ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。 ※弊社会員企業様との競合状況によって、ご参加をお断りすることがございます。 申込に関するお問い合わせ：天野 / 内容に関するお問い合わせ：文野		

お申込み用紙

FAX:0120-964-111

担当/ 天野行

24時間
FAX受付中

【お問合せ番号No. S044543】

お申込みはカンタン！下記にご記入の上、今すぐFAXいただくだけでOK！

貴社名	(フリガナ)		代表者名	(フリガナ)		
ご住所	〒		ご連絡担当者	(フリガナ)	役職	(役職：)
参加会場	6月20日(木) TKP東京駅八重洲カンファレンスセンター		携帯番号			
連絡先	TEL ()		FAX	()		
ご参加者①	お名前	(フリガナ)	役職		年齢	
ご参加者②	お名前	(フリガナ)	役職		年齢	
【当セミナーに参加されるにあたり、御社の現在の課題がございましたらご記入ください】						

弊社会員組織(ご入会中の弊社研究会があればO印をおつけください)

●FUNAIメンバーズPlus

●その他各種研究会(

研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 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船井総研グループ各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)法令で定められる場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
- お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
- 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・ご担当者氏名を船井総研グループ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。
 - 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。
 - 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、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6204-4666)までご連絡ください。
- 【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)



※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、お手数ですが、☒を入れて当社宛にご連絡ください。
☐ダイレクトメールを希望しません

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

＜お申し込みはコチラから＞

無料メールマガジン 購読者募集！



**20年以上のコンサル実績！
国内最大級の自動車業界向けコンサルファームの
業績アップのノウハウ公開中！**

**毎週月曜日
配信中**

コンサルティング現場における成功事例や、
業界最新情報を配信いたします。
最短・最速で業績アップを目指す経営者様は
必読のメールマガジンです。

▼ご登録はこちら（無料）



【1分で登録完了！今すぐご登録ください】

- ①お手持ちのスマートフォンでQRコードを読み取る
- ②HPにアクセスし、メールアドレスを入力する

※メールアドレス以外の個人情報は必要ありません※

サイトURL: <http://www.kuruma-biz.com/>

さらに今だけ！メールマガジン登録特典

【自動車販売・整備業向け】

**2019年時流予測レポート
プレゼント！！**



【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船井総研グループ各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。（ご案内に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.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
- 3.本申込み書にていただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループ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送

送データとして預託することがございます。

- 4.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。
- 5.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、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム（TEL06-6204-4666）までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】

株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課（TEL03-6212-2924）

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

ダイレクトメールの発送を希望しません ☐

※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。

お問合せ：TEL:03-6212-2931（直通） 國延