

新車リース販売で地域NO.1を本気で目指す経営者向け

新車リース販売 軽月々払い専門店セミナー

開催日時 東京会場 2019年7月25日(木) 13:00~16:30 [受付 12:30~]
(株)船井総合研究所 五反田オフィス

講座内容&スケジュール

講座	セミナー内容
第1講座 13:00~14:30 パネル ディスカッション	新車リース販売で1店舗で年間500台販売する秘訣を大公開 ゲスト講師 株式会社 VERY 代表取締役 飯田 大介氏 株式会社 船井総合研究所 モビリティ支援部 新車リースチーム アシスタントコンサルタント 新村 雅也 店員採用面接にて当時買収店として株式会社VERYを創業。2016年2月に新車リース専門店をオープン。新車リース事業への参入前、2.9億円であった年間売上では9.2億円(2018年7月)にまで成長。参入から3年が経過した現在、新車リースの年間販売台数は500台を超えている。 大学卒業後、船井総合研究所入社。新車リース部門と新築住宅部門にて顧客・販路のマーケティングの経験を持ち、モビリティ支援部に配属。新車リース販売店の業績アップを専門とする。
第2講座 14:45~16:00	軽月々1万円リースの事例紹介と成功のポイント 株式会社 船井総合研究所 モビリティ支援部 新車リースチーム アシスタントコンサルタント 加藤 智 大学卒業後、船井総合研究所に入社。歯科医院・治療院・病院等のコンサルティング部門を経て、モビリティ支援部に配属。モビリティ支援部では、マイカーリースに特化したスタートアップ・オープン支援および販路拡充支援を担当している。特に販路拡充の作成や店舗作り、様々な数値分析には多くの経営者より定評がある。
第3講座 16:00~16:30	軽新車リースを開始して地域一番になるための実践事項 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、新車リース日本一への企業努力に注力している。中長期戦略設計から店舗開発やリニューアル、集客手法に秘訣向上手法、財務関連、組織体制から人事評価まで幅広く就事し、ご支援先企業の企業業績向上に努める。

お申し込み方法

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ページからご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/047797>



車販店の経営者必見!

新車リースに繁盛している店舗と 参入した今 激貧になる店舗の違いとは

特別ゲスト講演
社長自らが
ポイントを解説!!

株式会社 VERY 代表取締役 飯田 大介氏

直近3年間で売上3.2倍、利益3.6倍!!
ただの買取店主だった私が新車リース専門店に取り組む!
新車リース事業を成功させることができた、ポイントとは?

⇒ 2016年 新車リース参入 ⇒ 2017年 日本一達成 ⇒ 2018年 年販563台達成

日本一達成!

リース販売数 地域 No.1

リース販売数 国内 No.1

販売台数 前年超え



年間**508台**販売!新車リース販売部門で粗利**1億円**を突破した 株式会社 VERYの**ココ**がスゴイ!!

本セミナーは **先着40名様限定** お早めのご予約を
宜しく願いたします。

本セミナーであなたのリース店がなぜ伸び悩んでいるかがわかる!!

見どころ

1 リース部門で年間粗利1億円を突破した戦略

年間リース販売台数508台! リース台当たり粗利22万円!



株式会社VERY様は2016年2月に新車リース販売へ新規参入されました。導入直後から積極的かつ継続的に販促へ取り組み、初年度(2016年7月)は219台のリース販売を記録。さらに参入3年目となる昨期(2018年7月)は、初年度対比1.8倍となる395台のリース販売を記録されました。2019年1月時点では**年間リース販売台数が508台**と、全国でも屈指のリース販売数を誇ります。なお、オプションにおいては獲得強化品目および成約台数に対する目標獲得件

数を設定しており、**台当たり粗利も22万円**(2019年1月~4月平均値)と高い利益率を叩き出しています。また、現在ではリース販売の急増により顧客リストも膨らみ、販売店併設で指定工場を取得、アフターサービスもさらに強化されています。参入当時は、年商2億ほどの自動車買取・販売店でしたが、3年が経過した今日では**年商9.2億円、粗利1億円超**まで企業規模を伸ばされています。

見どころ

3 業界未経験営業マンの即戦力化術

入社1年で月間21台販売!成約率80%以上!台当たり粗利25万円以上!



株式会社 VERY様のトップ営業マンは**成約率85%、台当たり粗利26.5万円**をたたき出す若手営業マンです。さらになんとこの方、入社されたのは1年半前で、経歴も自動車業界未経験。当時を振り返ると、入社3ヶ月程度で既に戦力として現場の最前線で商談をされていました。

このように、株式会社 VERY様は業界未経験者の営業マン育成に定評があり、現在では**店舗全体の成約率も70%と高水準**です。オプションなどの付帯商品

においても提案する品目、獲得を強化する品を戦略的に絞り込むことにより付帯率を上げており、お客様によりお選びいただきやすい営業スタイルを確立されています。

新人営業マンの育成手法や、リース商談での最低限抑えるべきポイントについて、株式会社 VERY様には確固たるノウハウがあるのです。

見どころ

2 新車リース検討客を月間110組以上呼ぶ集客手法

毎月110組以上のお客様がご来店! 多くの来場を生む販促術とは?



オープン当時の販促は、月間30万円程度。「このチラシ反響あるのか?来店がなかったらどうするのか?」という大きな不安があったようです。そのような不安を払拭するために、市場分析や来店されたお客様の分析を徹底的に行われました。その結果、反響の良い販促媒体、エリアを見つけ出すことができ、少しずつ勇気を持った販促に思いきれるようになったといえます。今では「販促=投資」というイメージで毎月の集客に熱が入っている

ようで、複数の紙媒体を用いて様々なお客様層へのアプローチ、折り込みだけではなくポスティングを活用したチラシの実施、時期に応じたB3サイズの大判チラシなどとあらゆる販促施策を実施されています。また、デザインへのこだわりや定期的な既存客向けDM、集客特化オリジナルHPを用意しての施策など紙媒体を超えた取り組みにも積極的です。

まだまだある!同様の戦略で高効率経営企業



福岡県遠賀郡にて钣金塗装工場を創業し、2016年1月に新車リース販売事業に参入しました。2016年7月に新車リース専門店をオープンし、年間250台の新車リース販売に成功しました。任意保険の獲得率は50%超となっています。



長野県須坂市に本社を構え、2016年6月より新車リース事業に参入しました。2018年3月は新車リース73台の販売を達成。過去最高販売台数を更新しました。



埼玉県深谷市に本社を構える弊社は整備工場ですが、車販に参入して8年間も苦労してきました。しかし、新車リースは売れると直感して導入したところ、すぐに結果につながりました。現在では4拠点で新車リース販売に取り組み年間500台以上の車販ができるようになりました。

新車リースの収益性が上がらないのはやり方を知らないだけ、増税前の「今」がラストチャンスです!

続きはセミナーで

日時・会場

東京会場

2019年 7月25日(木)

(株)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15分

開催時間

開始 13:00 (受付12:30より)

終了 16:30

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。
また、最少催行人員に満たない場合、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兼ねますので、予めご了承下さい。

受講料

一般企業

税抜 37,500円 (税込 40,500円) / 1名様

会員企業

税抜 30,000円 (税込 32,400円) / 1名様

※お振込みの際は税込金額にてご入金をお願いいたします。

お申込方法

WEBからのお申込

FAXからのお申込

下記QRコードよりお申込み下さい。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。
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関わらず
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。

お振込先

お振込先

三井住友銀行(0009)近畿第一支店 (974) 普通No.5785360

口座名義:カ) フナイソウゴウケンキウシヨ セミナグチ

セミナーご参加料は下記の口座に直接お振込み下さい。お振込口座は当セミナー専用の振込口座です。※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問合せ

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

TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

FAX 0120-964-111 (24時間対応)

●申込みに関するお問合せ: 櫻田 ●内容に関するお問合せ: 菊池

※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。

お問い合わせ NO.S047797

担当

櫻田 苑

新車リース販売 軽月々払い専門店セミナー

FAX: 0120-964-111

フリガナ		業種	フリガナ	役職
会社名			代表者名	
所在地	〒		フリガナ ご連絡担当者	役職
TEL	()		FAX	()
E-mail	@		HP	http://
ご参加者氏名	フリガナ	役職	フリガナ	役職
	1		2	
	フリガナ	役職	フリガナ	役職
	3		4	

今、このお申込用紙を手になされている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。
勉強熱心なあなた様は今現在、経営状況等にどのような悩みをお持ちでしょうか？下記に現状の課題をできるだけ具体的に整理してください。

上記課題解決に向け、今回のセミナーにご参加された方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかに ☑ をお付けください。)

☐ セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。

☐ セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があれば ☑ をお付けください。

☐ 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】

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.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。

会社に発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、船井総研グループレトリレーションズ・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)

お申込はこちら

QRコード

検