

2019年最後のチャンス

軽中古車×新車リースで年間1,000台を 目指すための手法大公開セミナー

新車リース併設軽39.8万円専門店成功事例セミナー

講座内容&スケジュール

東京会場のみ開催 2019年12月11日(水) (株)船井総合研究所 五反田オフィス 13:00~16:30[受付 12:30~]

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	特別ゲスト講座 ゲスト講師 株式会社 Y's GARAGE 代表取締役 桐畑 勇志氏 京都府にて軽39.8万円・新車リース専門店モータス、軽届出済未使用車専門店ケイスマイルを運営。 2009年に全国でも初めて軽39.8万円専門店を開始し、2017年には新車リース業態にも参入した。
第2講座 14:45 ~ 16:00	年間1,000台販売を達成するための 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。

お申し込み方法

FAXでのお申し込み

本DMに同梱しておりますお申込用紙にご記載のうえFAXにてお送りくださいませ。

担当:天野

0120-964-111

(24時間対応)

WEBからのお申し込み

右記のQRコードを読み取り頂きWEBページのお申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。



OPEN! セミナー情報を
WEBページからも
ご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/053932>



自動車販売店の
経営者様 **必見!**

2020年の戦い方はこれだ!
成功事例公開セミナー

年間

新車リースと
中古車で

965 台販売

新車リース305台、中古車660台を1店舗で販売する極意を大公開!

極意① 新車リースと中古車を売り分ける、
極意は独自のデジタル集客手法にあった!

チラシの集客効率が低下している中で事例企業が集客の主軸に置いているのが”WEB集客”です。中古車、新車リースで今最も効率の良いWEB集客手法とは?その最新事例をご紹介します。

極意② 成約率60%超!新卒未経験でも
ここまで育つ、若手営業育成手法

ゲスト企業では、9月度に今年4月に入社した新卒営業が20台以上を販売するという事例が生まれています。当日は営業未経験者を早期に育成するそのノウハウも惜しみなく公開いただきます。

極意③ 新車リースと中古車を
売り分ける展示場の作り方

事例企業では新車リースと中古車を両方取り扱いながらも、お客様を迷わせない展示場づくりや商談ノウハウを確立されています。セミナー当日は、具体的なツールを用いてその手法を紐解きます。



特別
ゲスト
講師

株式会社 Y's GARAGE

代表取締役 **桐畑 勇志氏**

京都府にて軽39.8万円・新車リース専門店モータス、軽届出済未使用車専門店ケイスマイルを運営。
2009年に全国でも初めて軽39.8万円専門店を開始し、
2017年には新車リース業態にも参入した。

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 お申し込み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

新車リース併設軽39.8万円専門店成功事例セミナー

TEL.0120-964-000

平日
9:30~17:30

FAX.0120-964-111

お問い合わせNo.S053932

24時間
対応

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。)→ **053932**

増税後も、あなたの会社はこのままでいいですか？

本セミナーは先着**30名様限定** お早めのご予約を
宜しく願いいたします。

「このままじゃダメだ」と考えている全ての経営者様へ2019年最後のチャンスです

見どころ

1

“専門店の集合体”による地域一番化

増税後も持続的に成長していくために重要なのは、**圧倒的
地域一番店としてのポジション確立**です。

本セミナーでは圧倒的地域一番店となるために外しては
ならない販売の一大拠点の作り上げ方についてお伝えし
ます。



見どころ

2

自社メディアを徹底活用!WEB集客最前線

複数業態を扱うにあたって、**各商品別に販促手法を分ける**
ことはもはや当たり前。

セミナー当日は業態別販促をするにあたって
押さえておくべきポイントや

WEB販促の王道の攻略パターンから
新車リース併設店の集客戦略を
解説します。



見どころ

3

未経験者育成の早期化こそが持続的成長のカギ

自動車業界においても、**未経験者の早期育成は必須事項**。
事例企業では入社わずか5ヶ月の新卒未経験社員が月間で
中古車、新車リース含め20台以上を販売

するなど未経験者の育成についても
注力されています。

当日は**未経験者育成のための**

基盤づくりや採用手法についても迫ります。



まだまだある!同様の戦略で持続的成長を達成!

奈良県B社

- ✓ 2017年に軽新車リース販売に参入
- ✓ 2018年に新卒体制で年間販売**1,000台**を達成
- ✓ 2019年1月に月間単店粗利**2,000万円**を達成

広島県N社

- ✓ 2017年に軽新車リース販売に参入
- ✓ 軽中古車、軽新車リース、普通車販売で
- ✓ 年間**1,200台**販売を記録する圧倒的一番店

和歌山県K社

- ✓ 2016年に軽新車リース販売に参入
- ✓ 女性中心の営業体制で昨年対比**132%**超
- ✓ 移転拡張により月間集客数**200組**超を達成

持続的成長を可能にする**キーワード**をズバリ大公開!2020年以降の闘い方を決める、**2019年最後のチャンス**です!

続きはセミナーで

セミナー開催概要 & FAXお申込書

『新車リース併設軽39.8万円専門店成功事例セミナー』

日時・会場	日程：2019年 12月11日(水) 時間：13:00～16:30 (受付12:30～) 会場：〒141-8527 船井総合研究所 五反田オフィス (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) ※お車で越しの際は、駐車場はご自身にてご手配をお願いいたします。 ※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 Y's GARAGE 代表取締役 桐畑 勇志 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 33,000円)／1名様 会員料金：税抜 24,000円(税込 26,400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5785591 口座名義：カ)フナイツウゴウケンキウシヨ セミナークチ ※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。それ以後のお取消しの場合は、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.S053932 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. S053932】

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：)
E-mail			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〇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ません等、お手続きができません場合がございます。
- 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、をに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

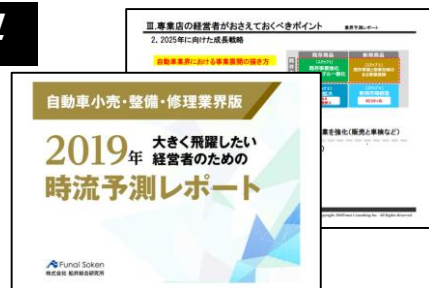
※メールアドレス以外の個人情報はありません※

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覧ください。
- 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。