

これを聞けば、あなたも新車低金利専門店ができる！
 競合少 & 拡大試乗で伸ばすブルーオーシャン空白マーケット
 年商^{初年度}3億円の**新車低金利専門店**のつくり方！

大公開！

参加費無料 研究会説明会のご案内
 オートビジネス経営研究会 新車低金利専門店会研究会
 営業人員 2~3名 投資回収 1年以内 平均台粗利 25万円
 2020年動向トピック!!

自動車販売店経営者向け 【無料】研究会説明会

講座内容 & スケジュール	2020年3月16日 (水) 株式会社船井総合研究所五反田オフィス 受付開始10:00~
講座	講座の内容
第1講座 10:30~11:15	新車低金利業態のコンセプト 【ポイント】新車×低金利専門店の成立条件 【ポイント】必要な人員と店舗面積、在庫数 【ポイント】集客のポイント 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 石田 星斗
第2講座 11:15~12:00	参入ポイントと全国成功事例紹介 【ポイント】儲かる新車低金利専門店の収益構造 【成功事例】中古車店に販売付加、初年度粗利6,000万円 【成功事例】業態変更1年目で新車販売250台達成 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 石田 星斗
参加特典 研究会 13:00~16:30	新車低金利専門店会にお試し参加 【成功事例】繁忙期の最新成功事例をご紹介 【情報交換】全国の新車低金利販売店と情報交換 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 石田 星斗

お申込み期日:2020年3月13日(金)17:00

FAXでのお申込み
 本DMに同封しておりますお申込み用紙にご記入のうえ、
 FAXにてお送りくださいませ。担当：山本
 24時間 対応 **03-6212-2204**

WEBからのお申込み
 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://www.funaisoken.co.jp/seminar/057884>



新車**低金利**専門店
新車販売未経験
でも
年商 **3億**円。
初年度
 金利で差別化して新車を年間200台販売するコツ

市場規模が大きく、競合が少ない
新車低金利専門店への参入がおすすめ！
 全国の事例をもとに“新車低金利業態”を解説
 ・新車×低金利専門店の成立条件は？
 ・必要な人員と店舗面積、在庫数は？
 ・集客のポイントは？
【研究会説明会ご参加の方への特典】
 ・新車低金利専門店会の無料お試し参加
 ・専門コンサルタントの無料経営相談

【開催日時】2020年3月16日(月) 船井総合研究所 五反田オフィス

主催 明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken 新車低金利専門店会 研究会説明会 お問合わせNo.S057884/K040822
 株式会社船井総合研究所 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1丁目6番6号 日本生命丸の内ビル21階 TEL:03-6212-2931 平日 9:30~17:30 FAX:03-6212-2204 24時間 対応
 お申込みに関するお問合わせ:山本 内容に関するお問合わせ:石田

WEBからもお申込みいただけます。(船井総研ホームページ [www.funaisoken.co.jp] 右側検索窓に『お問合わせNo.』をご入力ください。) 057884



新たな収益の柱になる

新車を販売したことがなくても

初年度 立ち上げ可能！！

新車低金利専門店で3億円を目指す！

少投資・少人数・少在庫の新車販売モデル 新車販売未経験でも参入可能！ 成功ノウハウを一挙公開！

中古車販売店・他業態からの新規参入多数！
オートローンの金利を下げ、新車の分割購入検討客に訴求！
あなたの地域で新車低金利専門店の成功立ち上げ方法と
全国多数の参入成功事例をお伝えします！

成功事例 1

総合中古車店に新車低金利業態を付加し、敷地約300坪で新車を年間230台販売。初年度で年間売上4億円を達成。中古車販売歴7年の社員と販売未経験のスタッフで店舗平均成約率65%、台粗利27万円、粗利6,200万円、営業利益2,000万円。

成功事例 2

軽届出済未使用車専門店から業態転換。軽自動車だけでなく普通車の取扱いも開始。年間粗利6,000万円(前年対比114%)

成功事例 3

カー用品専門店での新車低金利販売。店内の新車販売ブース & WEB集客で新車販売台数63台(前年対比203%)



営業人員

2~3名

投資回収

1年以内

平均台粗利

25万円以上

少人数・少在庫・新車販売未経験でも伸びている分割市場に参入可能！

このような方におススメ

- ✓ 新車低金利販売のビジネスモデルが知りたい
- ✓ リース販売に挑戦したけど合わなかった
- ✓ 中古車はクレームが多いからやりたくない
- ✓ 将来を考えると既存事業の業績に不安を感じる
- ✓ これから先10年間、戦える業態をつくりたい
- ✓ 新業態に挑戦したいが、資金が限られている

少人数・少在庫・新車販売未経験モデルから参入成功ポイントまで徹底解説。

秘訣1 新車の人気車に絞って販売

人気車に絞り込むことで在庫リスクを抑えられ、中古車販売店でも新車販売に参入ができた

秘訣2 金利1.9%での差別化に焦点を当てた

一番化するために大手企業が戦わない戦略を徹底！

秘訣3 新車サイトを立ち上げ、デジタル集客

時代に合った業態、時代に合った集客手法は、強い

	新車低金利専門店	一般的な新車販売店
車両	300万円	300万円
金利	1.9%	4.9%
分割	120回まで	60回まで
総額	329.6万円	338.9万円
月々	27,400円	56,400円

新車がお求めやすくなりました！

実質年率 **1.9%** 業界最低水準

分割金利

新車が無理なく買える

新車低金利販売で業績アップするための【当日公開】最新ノウハウ12ポイント

- 設計 新車×低金利専門店の成立条件
- 設計 必要な人員と店舗面積・在庫数
- 設計 在庫におくべき車種構成
- 設計 看板・のぼりで打ち出すメッセージ
- 設計 立ち上げに適任の人材の選定
- 集客 WEB集客で抑えるべきKPI設定
- 集客 問い合わせを増やすためのサイト構成
- 集客 WEBからの来店率40%超のポイント
- 集客 集客数を伸ばすための販促企画
- 販売 商談は「車種＜買い方提案」
- 販売 新車販売素人でもすぐ売れるコツ
- 販売 台粗利25万円以上を獲得する方法

新車低金利専門店の最新事例と効果的な情報収集の仕方をお伝えします。

新車低金利専門店のビジネスモデルと事例がわかる【無料】研究会説明会

最新WEB集客施策
集客数アップ事例

成約率アップ・
粗利アップの事例

参加特典

モデル企業に直接お話を聞ける

【無料】研究会お試し参加

専門コンサルタントによる最新事例講座
全国の新車低金利専門店の情報交換会

あなたに合わせた戦略をご提案

【無料】個別経営相談

新車低金利専門店会 研究会説明会および3月例会 お申し込み用紙

日時・会場のご案内

日時：2020年3月16日（月） 10：30～16：30（受付：10：00より）

会場：(株)船井総合研究所 五反田オフィス（JR「五反田駅」西口から徒歩15分）

〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1

- 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、その際は担当者からご案内させていただきます。
- 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かねますので、ご了承ください。
- 万一、開催4営業日（土・日・祝除く）前までに担当者より連絡がない場合は、下記へご連絡ください。
- 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。

お申し込みの流れ

①お申し込みシートにご記入



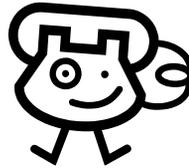
下のお申し込み用紙
にご記入ください。

②FAXでお申し込み



24時間受付OK！
記入もれにご注意

③弊社からご連絡



事務局または担当者より
お電話かメールにてご
連絡いたします。

④当日ご参加ください！



当日、10:30までに会場へ
お越しください！

FAXお申込用紙【新車低金利専門店会 研究会説明会】お問い合わせNo. S057884/K040822

TEL:03-6212-2931

(平日9:30～17:30) 担当/山本

フリガナ	フリガナ		役職名
貴社名	代表者名		
	フリガナ		役職名
	ご参加者名		
ご住所	〒		
メール			
TEL	FAX		
年商	社員数		
	億円		人

- ※1社1名1回限り無料でご招待いたします。
- ※経営者向けの研究会ですので、経営者様のみのご参加とさせていただきます。
- ※既存会員様、または先にお試し参加をお申し込みの企業様と商圏バッティングしている場合、ご参加をお断りすることがございますので、あらかじめご了承くださいませ。

【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。

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)



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。

ご記入後、このままFAX送信してください

FAX: 03-6212-2204 (24時間対応) / 山本宛

新車低金利専門店会のご紹介

はじめに 研究会の理念

- ・新車低金利専門店の最新事例、成功ノウハウを共有する。
- ・全国の新車低金利専門店の数値と比較することで、自社の課題を明確にし、永続的に発展する地域一番企業作りを目的とします。

ポイント1 本研究会で得られること

新車低金利販売専門のコンサルタントからWEB集客を中心に**業績アップに直結する販促手法、店づくり、営業手法、収益力アップ施策**に関する最新事例をお伝えします。また、低金利を武器に新車の販売台数を地域トップクラスに伸ばしたい企業様が一堂に会し、質の高い**情報交換**を行えます。

■1日の講座スケジュール

- 第一講座(10:30~11:00)：最近の事例より
- 第二講座(11:10~12:00)：業績アップ講座
- 第三講座(13:00~14:30)：モデル店事例紹介講座
- 第四講座(14:40~16:30)：情報交換会

■参加料金

入会金(税抜) 50,000円/初年度のみ
年会費(税抜) 240,000円

■担当コンサルタントのご紹介

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 石田 星斗
WEBマーケティングを得意とし、自動車販売店の集客をサポートしている。反響の出るサイトの作り方、WEB広告運用で店舗の成約台数UPに貢献。



お問い合わせ先：h-ishida@funaisoken.co.jp

■年間スケジュール

- <通常例会>
2020年3月16日(月) 船井総研 五反田オフィス
2020年5月18日(月) 船井総研 五反田オフィス
2020年10月19日(月) 船井総研 五反田オフィス

<会員総会>

2020年12月8日(火) 外部会場(イイノホール)

<経営戦略セミナー>

2020年8月19日(水)~21日(金)

<繁盛店視察クリニック>

2020年4月9日(木)
2020年10月 日程が決まり次第ご案内致します。

※繁盛店視察クリニックへの参加は別途費用がかかります。

ポイント2 業績アップ勉強会の内容を復習できる動画を共有

例会講座の動画と情報交換会の議事録をお届けします。参加しただけで終わらせず、ご自身の復習や、社内での共有に活用することで学んだ内容を実行に移せる可能性があります。ますます高まります。

遠方で毎回参加するのが難しいという企業様にも講座の内容を動画でご確認いただけるようにしております。

項目	内容	詳細
第3講座「新車専門店集客対策」	●新車販売が見えるべき商品力(4+4+4) -商品力 = 在庫量 × 品質 × 価格	●集客力 -来店数 × 来店率 × 来店単価
1. 商品	●新車専門店に集客させるには -商品力(在庫量 × 品質 × 価格)を高める	●集客力(来店数 × 来店率 × 来店単価)を高める
2. 集客	●新車専門店に集客させるには -商品力(在庫量 × 品質 × 価格)を高める	●集客力(来店数 × 来店率 × 来店単価)を高める
3. 販売	●新車専門店に集客させるには -商品力(在庫量 × 品質 × 価格)を高める	●集客力(来店数 × 来店率 × 来店単価)を高める

ポイント3 特別金利で加盟店契約が可能

船井総研のパートナー会員のクレジット会社さまのご協力のもと**低金利販売を実現するための特別金利のご提供が実現しました。**

クレジット会社さまとの金利交渉に悩んでいた皆様にもご利用いただけます。