

新車リース販売で地域NO.1を本気で目指す経営者向け

新車リース販売店向けWEB集客の成功事例大公開セミナー

開催日時 2020年4月27日(月) WEBによるオンライン開催
(ご来場による開催はございません)
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	大公開!展示車わずか3台の整備工場がWEB販促をヒットさせる秘訣とは? ゲスト講師 伸和自動車 株式会社 代表取締役 古橋 博氏 愛知県にて長く自動車の整備・修理事業を行っている。2017年の6月に新車の軽のリース販売を開始。2019年からWEB販促による集客を開始し、2019年7月には19台のリースの成約を達成。売上も新車リース参入以降、順調に伸ばしている。 株式会社 船井総合研究所 モビリティ支援部 中嶋 遼太 大学卒業後、船井総合研究所入社。船井総合研究所入社後、すぐにモビリティ支援部に配属する。マイカーリースに特化したWEBマーケティングの知識を活かし、新車リース販売店の業績アップを行っている。
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 中嶋 遼太 大学卒業後、船井総合研究所入社。船井総合研究所入社後、すぐにモビリティ支援部に配属する。マイカーリースに特化したWEBマーケティングの知識を活かし、新車リース販売店の業績アップを行っている。
第3講座 16:10 ～ 16:30	軽新車リースを開始して地域1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 マーケティングコンサルタント 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・調剤薬局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。オート支援部では、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売台数アップ支援を担当している。特に販促物の作成や店舗作り、細やかな数値分析には多くの経営者より定評がある。

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ページからも
ご覧いただけます!**

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/058934>



販売を開始し集客をもっと伸ばしたい整備出身経営者様向け

展示車**3台** 営業マン**1名**の
小さな整備工場が
245%UP
した方法

販売粗利

このような
お悩みを
お持ちの方へ

- ✓ 整備出身企業で販売を強化したい経営者の方
- ✓ 販売はスタートしたが集客に伸び悩んでいる経営者の方
- ✓ 立地が悪く展示車も少ない中、集客する施策を知りたいという経営者の方
- ✓ これからWEB販促を開始したいが何から取り組めば分からない経営者の方

リース年間販売台数

66台 (2018年)

161台 (2019年)

当社は長く自動車の整備・修理事業を行ってまいりました。年々既存のお客様が減っていく中、何か新しい取り組みを行分ければという危機感から2017年の6月に新車の軽の**リース販売**を開始しました。しかし、販売開始から成約台数月10台の壁が中々超えられず、2019年から**WEB販促**による集客を開始しました。それから毎月リース成約月10台を達成することができるようになりました。
2019年7月には**19台**のリースの成約につながっております。また、営業スタッフ**1名**でも年間の販売粗利は**3,000万円を超え**、2019年には念願の**黒字化**も達成しました。

伸和自動車 株式会社
代表取締役 **古橋 博氏**

成功した方法は裏面へ

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

新車リース販売店向けWEB集客の成功事例大公開セミナー お問い合わせNo.S058934

TEL.0120-964-000

平日
9:30～17:30

FAX.0120-964-111

24時間
対応

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 お申込みに関するお問合せ：櫻田 内容に関するお問合せ：中嶋

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。)→ **058934**

展示車**3台**！営業マン**1名**の小さな整備工場が販売粗利**245%UP**した

※コロナウイルスの影響で急遽、リアルでの開催が中止となり、当日は**WEB配信**による講座の視聴となります。

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

業態平均の**2倍超**の**高効率集客手法**!

月間ギネス集客**1名**当たりの来場コスト**13,335円**、
成約**1台**当たりの成約コスト**20,003円**!



伸和自動車 株式会社様で、リース販売に2017年の6月から参入し、紙媒体による販促を行っていました。しかし、チラシの反響が悪くコストもかさねてきたことから、2019年4月よりWEB販促を開始されております。WEB販促による**CPR(来場コスト)は13,335円**、**CPO(成約コスト)は20,003円**と業態平均の**2倍以上**の超高効率販促を行っております。当日は、WEB来場アップに欠かせないお問合せからの来店誘導率アップのコツも現場スタッフからお伝えさせていただきます。

見どころ

2

展示台数**たった3台**の**3等立地**の**整備工場**で
集客する**秘訣**を大公開!

立地の良くない町の整備工場になぜ来店するのか?



店構えはメイン通りから1本はずれた3等立地の整備工場**展示車は3台です**。大きな看板や、専門店のような店づくりに大きなコストをかけていないにも関わらず、WEB販促を上手く活用しながら**年間161台**のリース販売を達成しております。

また、既存客向けの販促はほとんど行わず、来場の9割は新規のお客様となっております。なぜ、このような整備工場に、車を買いに新規のお客様が**毎月30組前**来店するのか、その秘密を当日は余すところなくお伝えさせていただきます。

見どころ

3

営業スタッフ**たった1名**で年間**161台**販売

営業スタッフの販売台数を最大化する高生産性の秘訣



営業スタッフ**たった1名**で年間の新車リースの販売台数は**161台**、**総販売台数は222台**となっております。営業スタッフ1名の年間の**総粗利は約4,000万円**となっており、自動車販売店でもTOPクラスの1人あたり生産性を誇ります。付帯獲得率も高く、2019年を通して新車リース台当たり**粗利は20万円以上**となっており、高生産性の特徴となっております。当日は、生産性を高め高収益化を図る取り組みについてもお伝えさせていただきます。

まだまだある!同様の戦略で**高効率経営企業**



有限会社 ペイントメイクシ
代表取締役
大島 俊充氏

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%超となっております。



株式会社 カークリニック アキヤマ
代表取締役社長
穂山 洋之氏

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。



カーポート須坂 有限会社
代表取締役社長
巨 政典氏

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、**繁忙期以降**伸びるか、下がるか大きな分かれ道です! **続きはセミナーで**

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

新車リース専門店向けWEB集客の成功事例大公開セミナー

お問い合わせNo. S058934

開催要項

オンラインにてご参加

お申込期限: 4月23日(木)

日時・会場

2020年 **4月27** 日(月) **13:00** ▶ **16:30** (受付12:30より)

本講座はオンライン受講となっております。
オンライン受講の方に限り、諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

受講料

一般価格

税抜 30,000円(税込 **33,000**円) / 一名様

会員価格

税抜 24,000円(税込 **26,400**円) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、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、下記お申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金が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3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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。
●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法

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上でご確認いただけます。
または、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.S058934を入力、検索ください。

お問合せ



明日のグレートカンパニーを創る

株式会社 船井総合研究所

TEL: 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

●申込みに関するお問合せ: 櫻田 智春 ●内容に関するお問合せ: 中嶋 遼太



お申込みはこちらからお願いいたします

4月27日(月)オンライン
申込締切日4月23日(木)

4月27日(月)オンライン

