

これを聞けばあなたの店舗も新車リース販売が伸びる！
4年分の事例から厳選！明日から実践できる「成功事例50連発」

大公開

参加無料 モビリティビジネス経営研究会
軽月々払い専門店会 研究会説明会

講座内容 & スケジュール
2020年 4月 21日(火)
WEB配信形式での開催となります (ログイン開始10:00～)

講座	講座の内容
第1講座 10:30～11:40	明日から実践できる新車リース販売の成功事例50連発 【ポイント】 フラット7事業が開始された2016年より、4年間で全国でより輩出された成功事例50連発を「集客編」「成約率アップ編」「単価アップ編」の三部構成に分け、事例の詳細、ポイントを解説いたします。 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 チームリーダー マーケティングコンサルタント 加藤 智
第2講座 11:40～12:00	モビリティビジネス経営研究会 軽月々払い専門店会とは 【ポイント】 船井総研監修、フラット7加盟店限定の新車リースに特化した経営者研究会。“師と友づくり”をコンセプトに、最新事例講座と良質な情報交換会を提供する「軽月々払い専門店会」とは？ 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 チームリーダー マーケティングコンサルタント 加藤 智
研究会 5月13日(水) 10:30～ (WEB開催)	「軽月々払い専門店会」にご参加ください 研究会説明会後、新車リース業態を本気で強化していきたい経営者様は、新車リース事業に特化したモビリティビジネス経営研究会「軽月々払い専門店会」へご入会いただくことをおすすめいたします。当日は業界動向や業績アップに向けた講座や、経営者と経営者による情報交換会をご用意。明日からにでもすぐに使える最新の成功事例を一次情報としてお持ち帰りいただきます。 (※ 別途入会金、年会費が必要となります。当日のご案内は別途お送りさせていただきます。)

お申込み期日：2020年4月17日(金)

お申し込みはこちらから (WEBからのお申し込み)



本無料セミナーのお申し込みはWEBページからとなります。左記のQRコードを読み取りいただき、WEBページの専用フォームよりお進みお申込みくださいませ。




研究会説明会のご案内
モビリティビジネス経営研究会
軽月々払い専門店会

月々1万円から乗れる
フラット7
加盟店限定

WEB配信

軽新車 **明日から実践できる成功事例50連発**

車検込
自賠責込
マツコバイザー込
自動車税込
オイル交換込
諸費用込
1万円!!

参加無料

新車リースはやっぱり売れる！
今からでも強化が間に合う収益モデル！

- ・4年分から厳選！全国の**成功事例**を大放し！
- ・事例をもとに“新車リース業態”を**徹底解説！**
- ・新車リース“**専門店**”の**作り方**とは!?
- ・ズバリどうすれば**集客**が**増え**続けるの!?

【研究会説明会ご参加の方への特典】
・専門コンサルタントの無料経営相談

20連発 **中面へ**

先行で特別公開

【開催日時】 2020年4月21日(火) WEBセミナー形式での配信決定！

主催  明日のグレートカンパニーを創る **Funai Soken** 軽月々払い専門店会 研究会説明会
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
お問合わせNo.S059143 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:加藤

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。)→ 059143

事業参入から数年が経過も
思ったように伸びない...

新車リースはやっぱり売れる！ 今からでも間に合う！

改めて 月々1万円から乗れる フラット7 事業を伸ばすためにすべきコトとは？

4年分から厳選！ 全国の成功事例を大放出！ 今からでも強化が間に合う収益モデル、成功ノウハウを一挙公開！

明日のグレートカンパニーを創る
Fundai Soken
経営研究会の

成功事例50連発

一部公開！

- 事例① 成約率 商談の振返りは“商談ノート”がポイント！実施後成約率17%アップ！
- 事例② 成約率 週末の商談が重なった際の同時接客はホワイトボードがカギ！1名で月間61名接客！
- 事例③ 成約率 成約プレゼントを3回に分けてのお渡しにすることでキャンセル0%化！
- 事例④ 成約率 新人でも成約率40%超え！DVD商談の活用方法
- 事例⑤ 成約率 即決特典7大プレゼントをチラシに掲載し、総販売台数27台中27台が即決！
- 事例⑥ 単価 オプション商品をパッケージすることで付帯率90%、台当たり粗利5万円アップ！
- 事例⑦ 単価 オプションの獲得強化品目を決めて提案を強化したことで台当たり粗利3万円アップ！
- 事例⑧ 単価 延長保証獲得率95%、フルセグナビ獲得率66%で台当たり粗利アップ！
- 事例⑨ 単価 コーティング獲得率80%で台当たり粗利4万円アップ！
- 事例⑩ 単価 ボーナス払い併用比率アップによるメンテナンスパック獲得率アップ！
- 事例⑪ 集客 中古車展示場の配置を変えて、販売の新車比率22%アップ、新車販売8台増加！
- 事例⑫ 集客 新聞未購読世帯へのアプローチ！掲載35万円の地域情報誌を活用し、32組来場！
- 事例⑬ 集客 8月にお盆フェアを実施、閑散期に特典を最大化し6日間の来場数29組！
- 事例⑭ 集客 チラシ配りから8台！スーパーマーケットでの集客は店舗近隣で行うことがポイント！
- 事例⑮ 集客 整備工場からの来店誘導強化で接客数2.6倍、成約台数3.5倍！
- 事例⑯ 集客 店長1名で新車リース販売顧客へ紹介依頼TELコールを50件行い6台成約
- 事例⑰ 集客 WEB販促をメイン販促に切り替え初の月間成約20台越え達成！
- 事例⑱ 集客 2ヶ月でGoogleマイビジネス口コミを68件集めた秘訣を公開！
- 事例⑲ 集客 ショッピングモールでの出張展示会を開催、後日15組来店＆10台成約！
- 事例⑳ 集客 店舗移転に伴うオープンイベントを実施、2日間で320名集客した実例DMを大公開！

続きの30連発は無料WEBセミナーで！当日は成功事例



このような 月々1万円から乗れる フラット7 加盟店様におススメ

- ✓ 改めて新車リース販売を手段として販売部門を強化したい
- ✓ 当初は注力しようと挑戦したけどうまく伸びなかった
- ✓ 中古車はクレームが多いから可能ならやりたくない
- ✓ 将来を考えると既存事業の業績に不安を感じる
- ✓ 新規顧客の確実な囲い込みを実現していきたい
- ✓ 新業態に挑戦したいが、資金が限られている

新車リース専門店の最新事例と効果的な情報収集

新車リース専門店の業績の伸ばし方と最新事例がわかる

月々1万円から乗れる フラット7 加盟店限定 無料研究会説明会

集客数アップ事例

×

成約率アップ事例
粗利アップ事例

参加特典

あなたに合わせた戦略をご提案

【無料】個別経営相談

全国の新車リース販売店を手掛けている専門コンサルタントが、貴社に合った業績アップ手法、新車リースの販売台数アップ・収益アップ手法を、オーダーメイドでご提案させていただきます。この機会に是非ご活用ください。

全50連発を詳細に解説いたします!!