

新車リース販売で地域No.1を本気で目指す経営者向け

新車リース専門店 業績アップセミナー

開催日時 **2020年10月14(水)・10月23(金)** **オンラインセミナー WEB配信**
13:00~16:30 [ログイン開始 12:30~]

講座内容&スケジュール

講座	セミナー内容
第1講座 13:00~14:30 パネルディスカッション	売上が横ばいで八方塞がりだった整備専門店が一から販売を始めて売上3億円UPした手法とは ゲスト講師 Win cube 株式会社 代表取締役社長 堀尾 洋司氏 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 リーダー 加藤 智 1981年、福岡県北九州市生まれ、北九州市育ち。2003年に、同市小倉南区の有限会社葛原自動車(現Win cube 株式会社)へ整備士として入社。2008年からは車検のコバック小倉南店の店長を務め、年間車検実績2,000台突破など、多くの実績に大きく貢献した。その後は取締役部長を経て、2020年1月、野間英毅氏(現代表取締役会長)より事業を譲り受け、代表取締役社長に就任した。 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、オートビジネス支援部(現モビリティ支援部)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。
第2講座 14:45~16:00	軽新車リース成功のポイントと事例紹介 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 リーダー 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、オートビジネス支援部(現モビリティ支援部)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。
第3講座 16:10~16:30	今、経営者の方が決断すべきこと 株式会社 船井総合研究所 モビリティ支援部 マネージング・ディレクター 渡邊 功一 船井総合研究所モビリティ支援部において、自動車メーカー販売ディーラー・レンタカー事業の経営コンサルティングを行っている。専門店の即時業績アップから、自動車関連企業向けの商品開発など幅広くサポートを行っている。

この先の整備事業に不安を覚えている**経営者必見!!**

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

売上が横ばいで
八方塞がり
だった
整備専門店が
売上
3億円
UP
した手法とは

社長交代も円滑に実施!



社長登壇!

Win cube株式会社
代表取締役会長 **野間 英毅氏**
代表取締役社長 **堀尾 洋司氏**

主催 **Funai Soken** 明日のグレートカンパニーを創る
TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30
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
新車リース専門店 業績アップセミナー お問い合わせNo.S065933
お申込みに関するお問合せ: 星野 内容に関するお問合せ: 加藤

WEBから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。) → **065933**

船井オンラインwebセミナー受講3つのメリット

merit 1 リモート参加OK インターネット接続したPCさえあれば、どこからでも受講可能です。新型コロナウイルス感染症(COVID-19)予防にもなります。	merit 2 移動時間ゼロ 交通宿泊費ゼロ 今までのように往復時間を考慮すると都内でも半日仕事です。まして出張の場合は交通宿泊費ゼロのメリットは大きいです。	merit 3 チャットで個別相談OK 講師以外にコンサルタントも同席いたしますので、セミナー途中でも個別チャットでご相談いただけます。
--	---	--

新車リース参入から年間**243台**販売達成までの軌跡を大公開!

八方塞がりだった整備専門店が売上**3億円UP**を達成した秘訣とは!?

秘訣1 入りやすさを重視した新車リース専門店を展開!

お客様 の入りやすさを重視した店舗へ
新車リースへ参入して4年、尚進化する店舗作りの実態



2016年の新車リース事業への参入以降、4年経った現在でも店舗作りにおいては多くの進化を遂げています。看板で打ち出す内容、展示車の並べ方、のぼりの立て方、内装の見せ方、お客様の入りやすさを追い求めた店舗作りは全ての施策に理由があります。

秘訣2 多媒体販売による集客を実践!

情報誌折込チラシ、専用WEBページ、野立て看板、...
あらゆる媒体を駆使した手法による販促の適正化



従来の新聞折込チラシに依存した集客体制から脱却するため、2019年より多媒体販促へ本格的に着手。「入りやすい店舗作り」を意識した店内の改装に始まり、新聞折込チラシの廃止、専用WEBページの設置および広告運用、野立て看板の増設など、あらゆる媒体を駆使した集客施策へ舵を切り、販促の適正化に取り組んでおられます。2019年より本腰を入れた専用WEBサイトによるWEB販促では、新車リース専門店にて年間100組超の集客を記録。2020年1月以降は、総来場・新車リース成約台数のいずれも**30%**がWEB経由となっており、CPR(来場1件当たりのコスト)は**16,000円**台、CPO(成約1台当たりのコスト)**37,000円**台と、店舗の高効率集客を牽引しています。

秘訣3 営業スタッフ3名全員が販売未経験者!

販売未経験の人材を登用!
年間成約率**60%超え**の営業マンに育成した手法大公開!



元・整備フロント!

元・钣金塗装職人!

新卒入社!

現在、新車リース専門店では営業スタッフを務める人員は計**3名**、その全員が新車リースどころか**自動車販売未経験**の人材。钣金塗装職人出身のスタッフに加え、整備フロント出身の女性スタッフも在籍しています。未経験ということで最初の1年は年間での成約率が**35%**と苦戦したものの、**1年後には年間成約率52%**へと急

上昇。目まぐるしい成長を遂げられました。果たしてどのような手法で未経験スタッフの営業スキルを改善させたのか。実際に取り組まれた「**同席商談**」や**営業勉強会**の手法とは?加えて、新車リース販売専任者を置く**メリット**とは? 続きはセミナーにて詳細をお話しいたします。

さらに旬な即時業績アップ事例を大公開!

1. 反響が上がった季節感のあるチラシを大公開!
2. 壁紙の変更/照明の増設でコロナ禍でも集客数が昨年対比アップ!
3. 新車リース専用ページのリスティング広告で集客数アップ!
4. SNS投稿/YouTube動画から成約へ繋がった方法を大公開!
5. 未経験営業でも成約率が上がった「**ヒアリングシート**」を大公開!
6. スタッフ間で付帯メリットを再確認! **33.3%⇒73.3%**へ付保率アップ!
...その他多数!

本セミナーでは**ゲスト講師様**より**施策の詳細**をお話しいたします!

新車リース販売の業績が上がらないのは**やり方を知らない**だけ! 繁忙期前の「**今**」が自社の取り組みを見直す**チャンス**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。

新車リース専門店業績アップセミナー

お問い合わせNo. S065933

開催要項

お申込期限①：10月10日（土）

お申込期限②：10月19日（月）

視聴
方法

オンラインにてご視聴

日程①：2020年10月14日（水）13時よりオンラインで配信開始

日程②：2020年10月23日（金）13時よりオンラインで配信開始

本講座はオンライン受講となっております。
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、ご入金金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。●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上でご確認ください。
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.S065933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：星野 綾子 ●内容に関するお問合せ：加藤 智

検

お申込みはこちらからお願いいたします

10月14日（水）申込締切日10月10日（土）

10月23日（金）申込締切日10月19日（月）

セミナーを主催する株式会社船井総合研究所はこんな会社です！

中小・中堅企業を対象に、日本最大級の専門コンサルタントを擁する経営コンサルティング会社。
業種・テーマ別に「月次支援」「経営研究会」を両輪で実施する独自の支援スタイルをとり、「成長実行支援」「人材開発支援」「企業価値向上支援」「DX(デジタルトランスフォーメーション)支援」を通じて、社会的価値の高い「グレートカンパニー」を多く創造することをミッションとする。その現場に密着し、経営者に寄り添った実践的コンサルティングは活動は様々な業種・業界経営者から高い評価を得ている。

船井総研オフィシャルサイト <https://www.funaisoken.co.jp/>

