

2021年の中古車事業の伸ばし方がわかる1日。Withコロナを生き抜くヒントを大公開!

中古車販売事業“経営者向け” 普通車販売倍増セミナー

船井総合研究所主催 普通車販売倍増セミナー

WEB開催 2021年 4月1日(木)・14日(水)・26日(月) 時間 13:00~15:00 (ログイン開始12:30~) PC・スマホがあればどこでも受講可能!

2021年 特別企画

限定30名

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。

講座	内容
第1講座	<p>中古車販売の時流</p> <p>2021年以降の中古車販売における時流、コロナ禍においても中古車販売実績を伸ばしている会社様の共通項をお伝えいたします。</p> <p>株式会社 船井総合研究所 モビリティ支援部 普通車チーム リーダー 高岡 透平</p> <p>青山学院大学を卒業後、株式会社船井総合研究所に入社。入社後は中古車販売店の中でも、普通乗用車を取り扱う企業を中心にコンサルティングに従事している。船井総合研究所の中でも中古車 業界のクライアントを最も多く持つ車販専門のコンサルタントである。</p>
第2講座	<p>日本全国のモデル企業の取り組み事例大公開</p> <p>2020年過去最高収益、過去最高販売台数を記録した中古車販売で業績を伸ばし続けている日本全国のモデル企業の取り組みを細かくお伝え致します。</p> <p>株式会社 船井総合研究所 モビリティ支援部 普通車チーム リーダー 高岡 透平</p> <p>青山学院大学を卒業後、株式会社船井総合研究所に入社。入社後は中古車販売店の中でも、普通乗用車を取り扱う企業を中心にコンサルティングに従事している。船井総合研究所の中でも中古車 業界のクライアントを最も多く持つ車販専門のコンサルタントである。</p>
第3講座	<p>日本全国のモデル企業における成功事例大公開</p> <p>2020年過去最高収益、過去最高販売台数を記録した中古車販売で業績を伸ばし続けている日本全国のモデル企業の取り組みを細かくお伝え致します。</p> <p>株式会社 船井総合研究所 モビリティ支援部 普通車チーム 田村 達朗</p> <p>法政大学グローバル教養学部を卒業後、株式会社船井総合研究所に入社。モビリティ支援部に配属後は、中古車販売店の中でも、普通車の販売・営業部門に特化した業績アップのサポートをしている。</p>
第4講座	<p>まとめ講座 ~今、経営者に決断いただきたいこと~</p> <p>業績を伸ばし続けるために皆様に意識していただきたいこと、明日からの業績アップにお役立ていただくためのポイントをお伝えします。</p> <p>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 服部 憲</p> <p>船井総合研究所入社後、モビリティ支援部において、自動車メーカー・自動車正規ディーラーをはじめ、中古車販売業、自動車整備業の業績アップのお手伝いをしていく。衰退業界において「即時業績アップ」を信条に、販売・整備・钣金・組織活性化・財務・M&A等幅広い分野での具体的な提案に各経営者から好評を得ている。</p>

コロナ禍でも 普通車販売は伸ばせる!

普通車販売特化型 普通車販売事例大公開!

コンパクトカー ミニバン SUV 輸入車 ハイブリッド
普通車で圧倒的一番店のつくり方

単店粗利 年間販売 1億円 1000台

「業界再編が進む中古車販売業界」で普通中古車でも 2021年以降も業績を伸ばし続ける“秘訣”を大公開!

- Point 01 年間販売1,000台以上の販売を実現するための商品戦略 「仕入れ方法」「プライシング方法」など具体的な手法公開
- Point 02 WEB集客だけで年間2,000組以上を呼ぶための集客戦略 「ポータルサイト攻略」「自社メディア活性化」「SNS集客方法」
- Point 03 素人でも成約率50%以上!台あたり粗利25万円以上! 中古車販売の仕組みで儲かるモデル事例公開



豪華2大 セミナー参加特典 ① 貴社の課題をその場で解決! 無料経営相談(60分) ② これで即時業績改善 中古車販売成功事例集

セミナーの詳細内容をチェック



お申し込みはこちらから



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/070379>

スマホで簡単 セミナー参加! 2021年 4月1日(木)・14日(水)・26日(月) 各日13:00~15:00 (ログイン開始12:30~)

受講料 一般価格 税抜 6,000円 (税込 6,600円) / 一名様 会員価格 税抜 4,800円 (税込 5,280円) / 一名様

主催 Fundai Soken 明日のグレートカンパニーを創る 普通車販売倍増セミナー2021 お問い合わせNo. S070379
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
TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30 申込に関するお問い合わせ: 星野 内容に関するお問い合わせ: 田村

WEBからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 070379

普通車販売を伸ばしたい企業様へ 普通車の中古車販売は2021年が地域一番化できる最後のチャンス!!

全国繁盛店の成功事例一部公開! 全国トップ企業の生事例をセミナーでは余すことなく公開! **もう「中古車が売れない…」なんて言わせません!**

普通車販売で圧倒的地域1番店化手法大公開! 本セミナーではどの会社でもすぐに取り組み、実際に成功しているノウハウだけをお伝え致します! 詳しい内容は4月のセミナーで全てを公開致します!

大阪府 ① 株式会社 K Produce nice

【コンパクトカー専門店 好事例】

- たった300坪の土地で年間販売1,000台越え
- 在庫回転率1.0以上の超効率経営を実現
- 単一ビジネスモデルで単店売上10億円越え

代表取締役 角田 啓介氏

愛知県 ② サンアイ自動車 株式会社

【コンパクトカー専門店 好事例】

- 1拠点で専門店の集合体、拠点売上50億円越えの超モデル企業
- 単店年間粗利2億円の超高収益を実現
- 2拠点で年間1,000台越え

代表取締役 伊藤 幸三氏

埼玉県 ③ 株式会社 トーサイ

【超大型総合店 好事例】

- 総敷地坪数7,000坪越えの県内売上トップ企業
- 年間販売1,500台越えの超モデル企業
- 多店舗から1拠点に集約させ効率経営を実現

常務取締役 馬場 由浩氏

福井県 ④ 株式会社 カーネーション

【コンパクトカー専門店 好事例】

- 買取事業から業態付加で前年比173% (粗利)
- 買取事業×小売事業で業績V字回復
- 営業たった2名で単月41台販売

代表取締役 森 輝治氏

宮城県 ⑤ 阿部勝自動車工業 株式会社

【コンパクトカー専門店 好事例】

- 人口約14万人の小商圈でも月販85台以上
- 営業たった2名でも月間粗利1,800万円越え
- 顧客に寄り添った地域密着型企業のモデル企業

代表取締役 阿部 勝敏氏

富山県 ⑥ 株式会社 インディオ富山

【SUV&ミニバン専門店 好事例】

- コロナ禍でも拠点販売台数が前年比146%
- 1拠点強化型の大型専門店を展開するローカル企業におけるモデル企業

代表取締役 岩崎 孝氏

兵庫県 ⑦ 株式会社 Car Service FRIENDS

【コンパクトカー専門店 好事例】

- 参入1年目で年間販売450台を実現
- 4車種特化型で県内シェアトップクラス
- 営業2名の超効率営業で高生産性を実現

神奈川県 ⑧ 株式会社 フォレストインターナショナル

【メルセデス・ベンツ専門店(輸入車) 好事例】

- 単月粗利2,000万円越えの超高収益企業
- 単一メーカーに絞るこみ単店販売台数70台越え
- 輸入車専門店における全国のモデル企業

大阪府 ⑨ 株式会社 OS

【レクサス専門店 好事例】

- 西日本最大級のレクサス専門店
- 営業3名で単月粗利2,000万円越えの高収益ビジネスモデルをたった2年で構築
- 拠点売上10億円越えの超成長企業

このようなお悩みがある企業にオススメ
~多くの会社が抱える課題一覧~

下記のお悩みを解決する方法をセミナーで紹介いたします。

- ✓ 事業が好調うちに、次の柱となる事業を展開したい
- ✓ 年々集客数・販売台数が減少または現状維持を保つにある
- ✓ 市場環境が激化し、競合店と顧客の奪い合いとなっている
- ✓ 在庫台数の割に回転率が低く、資金効率が低い
- ✓ これから10年先まで業績を伸ばせるか不安
- ✓ 本業が伸び悩み、早期に儲かる仕組みが必要

上記の項目の中で2つ以上当てはまる企業様はこのセミナーで業績を上げるチャンスを掴めます!

中古車業界は再編を迎え “勝ち組しか残れない時代”に突入

今後の中古車販売業界が迎える時流と課題点とは?

時流 01 人口減少・高齢化社会が加速し市場が縮小する

- ・2030年には国内人口が1億2,000万人を割りこみ、少子高齢化が加速
- ・16年間で企業数は30%減少し、企業の統廃合が進む
- ・2025年には多くの地域で人口が3%以上減少

時流 02 大手中古車販売店&ディーラーのシェア拡大

- ・中古車販売店における上場企業は出店によるシェア拡大傾向
- ・ディーラーの中古車販売が本格化し強力なプレイヤー出現
- ・地域の有力企業もシェア拡大に向けた動きが本格化

時流 03 WEB販売が常態化し、価格競争の激化

- ・WEB販売が主力となり、一般消費者は比較をすることが当たり前な時代になることで、価格競争が更に激化する
- ・台あたり粗利が減少し続け、収益を維持できなくなる

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。

普通車販売倍増セミナー2021

お問い合わせNo. S070379

開催要項

オンラインにてご参加 ※各回、同じ内容です。ご都合のよい日時をお選びください。

日時

2021年 **4月1日** (木) 開始 **13:00** ▶ 終了 **15:00** (ログイン開始12:30より)

お申込期限: **3月28日** (日)

2021年 **4月14日** (水) 開始 **13:00** ▶ 終了 **15:00** (ログイン開始12:30より)

お申込期限: **4月10日** (土)

2021年 **4月26日** (月) 開始 **13:00** ▶ 終了 **15:00** (ログイン開始12:30より)

お申込期限: **4月22日** (木)

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。

オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。
Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索Q

受講料

一般価格 税抜 6,000円 (税込 **6,600**円) / 一名様

会員価格 税抜 4,800円 (税込 **5,280**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。●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. 070379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
Funai Soken 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 ●内容に関するお問合せ: 田村

お申込みはこちらからお願いいたします

2021年4月1日(木)
お申込期限: 3月28日(日)

2021年4月14日(水)
お申込期限: 4月10日(土)

2021年4月26日(月)
お申込期限: 4月22日(木)

