

先着 **10** 社様 限定!  
特別ご招待状

参加無料

2021年8月23日(月)

オンライン開催 10:00~16:30 (ログイン開始9:30~)

新車販売を100台以上増やしたい方必見!!

脱チラシ!! メインは **デジタル集客**

参入1ヵ月で結果が出る! **新車** × **低金利** 専門店



株式会社 トーサイ  
常務取締役 馬場 由浩 氏

コロナ禍でも過去最高販売台数更新!  
新車低金利×デジタル集客で

単店  
年間

**300** 販売

チラシ中心の中古車販売から業態転換し、  
新車低金利で昨年対比、一昨年対比

販売  
粗利

**115%**



野口自動車 株式会社  
常務執行役員 芦田 健 氏



株式会社 杉並モータース  
代表取締役 瀧上 健太郎 氏

初期投資200万円! 敷地120坪で  
デジタル集客を駆使して

月間  
単店

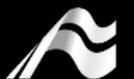
**10** 台販売

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

モビリティビジネス経営研究会 新車低金利専門店会説明会

お問い合わせNo.S074987/K040822

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

TEL:03-6212-2931 (平日9:30~17:30)

FAX:03-6212-2204 (24時間対応)

株式会社 船井総合研究所 〒100-0005 東京千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階

お申込み・内容に関する

お問い合わせ:大森 昭宏 (オオモリ アキヒロ)

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](http://www.funaisoken.co.jp)) 右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。→

074987



# 時代はデジタル。WEB販促に着手して下さい

## ～コロナ禍でも販売実績向上、持続的成長する方法とは～

### 明日からすぐに実践できる 新車販売店が勝ち残るための 商品の差別化ポイントと集客方法とは？

「エリア内に競合他社が多く、自社の強みが打ち出せていない」  
「新車販売に挑戦したいが何をすればよいのか分からない」  
「今後の自動車業界の時流に適応したビジネスは探している」

など、様々な悩みからこのDMを開いて頂いたと思います。  
誠にありがとうございます。

2020年は悔しくも、大幅に業績アップした会社は多くはありませんでした。

しかしながら、船井総研が持つ5,487社※のクライアントの中でも特にコロナ禍で業績が上がった企業には以下の様な特徴がございました。

※2020年の年間コンサルティング契約社数

1. 他社が追従できない差別化によるマーケティング
2. 経営者によるスピーディーな経営判断

これらは自動車業界も同じことが言えます。

例えばコロナの影響を大きく受けた飲食業界の多くが中食産業に参入したことが記憶に新しいですが、自動車販売業界においては、**コロナ禍でも安定して業績を上げるために、WEBなどデジタル集客へ着手**された企業様が多くございました。

その中でも、より成果の上がった企業様とそこまで成果が伸び悩んだ企業様がいらっしゃいました。その違いは何だったのでしょうか。。。次のページをご覧ください。

# 新車低金利専門店の成功事例続出！

～低投資でも新車が売れた成功事例～

それが、**他社が追従できない差別化によるマーケティング**です。

初めてWEB販促に着手される企業様には

「**誰が**」 どういった場面でそれを欲しがるのか

「**何を**」 自社のユニークな点で顧客へ魅力的に映るのか

「**どのように**」 売っていくことで最大の受注が生まれるのか

残念ながら、こういった発想があまりございません。

他社の模倣だけではなく、差別化した自社の商品(強み)を訴求していくことこそが安定した販売実績を上げるための第一歩となります。

今回の例会では、実際にコロナ禍でも業績アップを実現されている

**モビリティビジネス経営研究会 新車低金利専門店会**の

具体的な成功事例をご紹介します。

また、コロナ禍で業績が上がった企業の特徴として

「**経営者によるスピーディーな経営判断**」

を上げさせていただきました。

まだまだ油断を許さない景況感の中です、このDMをお読みの経営者様には正しい根拠に基づいた経営を行っていただくためにも2021年8月23日(月)に開催するモビリティビジネス経営研究会新車低金利専門店会で多くの仕組みとノウハウを仕入れて頂き、会社の利益を上げて欲しいと考えております。

**まずは次のページでモビリティビジネス経営研究会 新車低金利専門店の成功事例をご覧ください！**

株式会社 船井総合研究所  
コンサルタント

**大森 昭宏**

**新車低金利専門店の成功事例企業をチェック！**



チラシ中心の  
軽中古車販売から業態転換して  
販売粗利一昨年比115%



## 野口自動車 株式会社 常務執行役員 芦田 健氏

### 1. WEB施策を外注化して営業施策に集中

WEB施策を既存の営業スタッフではなく、ノウハウを持った外部の専任者に委託することで、あくまで営業スタッフには営業施策に集中化させて最低限の人員で業績アップにつなげています

### 2. 既存客施策もデジタル化

新規販促だけでなく、既存の囲い込みについてもデジタル化を推進させ、自社のアプリやSNSでの発信を充実させたことで既存からの販売実績向上にもつなげています



初期投資200万円！  
敷地120坪でデジタル集客を  
駆使して単店10台販売



新車のマーケット

P

## 株式会社 杉並モータース 代表取締役 淵上 健太郎 氏

### 1. 認知度を高める専門サイト作り

新車低金利の専門サイトを実施する上で、単なるLP (ランディングページ) ではなく、自社で修正が可能な専門LPを立ち上げたことがWEB販促の施策量を増やし、反響を高めるポイントになります。

### 2. サイト内のコンテンツの充実化

納車式や車種紹介などのブログ機能を活用して、専門LP内のコンテンツ量を増やすことが問い合わせや来店につながります。そうした施策の積み上げが短期間で販売実績を伸ばしたことに繋がっています。



人気のアルファード  
“Executive Lounge S” E-  
Four 展示車入庫です！

最上級グレード、エグゼクティブラウンジSがオプション装備充実で入庫しました。アルファードの現車をご覧になりたい方、是非お立ち寄り下さい

☆



# 参入1ヵ月で結果が出る! 新車 × 低金利 専門店

デジタル集客を駆使して  
参入1ヵ月で成果を生む  
経営ノウハウをお伝えします



株式会社 船井総合研究所  
モビリティ支援部 コンサルタント  
大森 昭宏

ここまでお読みいただき、誠にありがとうございます。

株式会社 船井総合研究所 モビリティ支援部

コンサルタントの大森 昭宏(おもり あきひろ)と申します。

現在、弊社では全国で自動車販売を行っている会社のみなさまへ

**「新車低金利業態」を通じた業績アップ**のお手伝いをさせていただいております。

この新車低金利業態の導入は今回ご紹介いたしました企業様をはじめ、  
全国の企業様の成功事例をもとに成功できるパッケージとなっており、過去に失敗した事例もふまえて地域の特性に合わせた内容となっています。

研究会でご紹介するノウハウを利用することで、会社様が

## 「新車低金利業態を通じて、新車販売実績」

を飛躍的に増やされています。

次にご紹介しているものは、

**今後の自動車業界における展望です。**

ご参考にしていただき、貴社の今後の経営判断材料にさせていただければ幸いです。



新車低金利専門店を立ち上げる際のポイントは次のページへ >>>

# 新車低金利専門店の事例を一部ご紹介します！

- 1 新車低金利専門店を展開する上での成立条件（立地、規模、人員体制など）
- 2 新車低金利専門店の店作り（店舗販促、売り場）
- 3 設置すべき展示場車と商品設計（集客商品、売り筋商品）
- 4 足元の集客数を向上させる野立て看板の取り組み
- 5 オープン時に実施すべき紙媒体の販促（チラシ、ポスティング等）
- 6 紙販促で足元から集客数につなげる上でのポイント
- 7 専門サイトを立ち上げる上での成果の上がるサイト設計
- 8 販売台数目標別の月間WEB販促費とKPI設定
- 9 専門サイトでのSEO対策のポイント
- 10 広告運用を実施する上で新車低金利専門店で狙うターゲットと販促計画
- 11 リスティング広告で専門サイトへの流入数を増加させる取り組み
- 12 ディスプレイ広告で専門サイトへの流入数を増加させる取り組み
- 13 Googleマイビジネスを活用して専門サイトへの流入数を増加させる
- 14 YouTubeを活用して専門サイトへの流入数を増加させる取り組み
- 15 SNS（facebook、Instagram）を活用して専門流入数を増加させる取り組み
- 16 問合せを増やす上での専門サイト内での工夫
- 17 流入数、問合せ件数を増やす上での当たるキャンペーン企画のポイント
- 18 問合せから来店につなげるための電話におけるポイントとトークスクリプト
- 19 問合せから来店につなげるためのメール返信文のタイミングと記載内容
- 20 既存顧客に向けた新車知恵金利での販促の取り組み
- 21 紹介客獲得に向けた新車知恵金利での販促の取り組み
- 22 新車低金利専門店の専任スタッフの役割
- 23 営業実績を上げるためのアプローチブックのポイント
- 24 営業実績を上げるための商談フローと営業管理の取り組み
- 25 成約率を上げるための競合店調査のポイント
- 26 即決率を上げるための対残クレや競合他社への切り返しトーク
- 27 即決率を上げるための客層別応酬話法や営業実践スキル
- 28 再来店につなげるための後追いのポイント
- 29 台粗利向上に向けたアップグレード提案の取り組み
- 30 台粗利向上に向けたオプション、強化品目の設定と案内方法

新車低金利専門店を営む経営者のための勉強会

モビリティビジネス経営研究会

# 新車低金利専門店会研究会説明会

＼ 無料参加受付中 ＼

1社1名様  
無料参加OK

お試し参加の  
ご案内

Zoomによる  
リモート開催

8月23日(月)はオンライン形式にて開催予定です。PC1台あれば参加可能です！

【当日スケジュール】10:00～12:00

モビリティビジネス経営研究会

## 新車低金利専門店会説明会

さらに

＋ 当日午後より  
研究会無料参加  
(13:00～16:30)

### 【担当講師】



株式会社 船井総合研究所 モビリティ支援部  
リーダー 高岡 透平

青山学院大学社会情報学部を卒業後、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、中古車販売に関する販売強化支援など業績アップのサポートをしている。現場主義を基に、中長期戦略の策定から現場への実行フェーズまで最速で成果を出すことにコミットしている。特に強みであるWebマーケティングにおいては、Web集客戦略の策定はもちろんのことWeb専任者の育成など、自走できる組織作りで定評がある。



株式会社 船井総合研究所 モビリティ支援部  
コンサルタント 大森 昭宏

早稲田大学卒業後、株式会社 船井総合研究所に入社。モビリティ支援部においては、自動車販売店や整備工場に向けた“業績アップ”“現場スタッフの即戦力化”をテーマに支援を行なっている。現場主義に基づき、全国トップクラスのモデル事例を踏まえた「成約率アップ」「単価アップ」「新規保険獲得率アップ」をテーマにおいた研修に定評がある。モビリティビジネス経営研究会 軽量販専門店会、新車低金利専門店会の講師を担当している。

## 新車低金利業態に特化した研究会説明会の見どころ！

### 見どころ① 新車低金利業態について知ることが出来る！

そもそも新車低金利業態が何か？他のビジネスモデルとどう違うのか？  
成立条件は何か？など、新車低金利業態に関する疑問にお答えします！

### 見どころ② 事例企業の取り組みを知ることが出来る！

WEB集客を主体とした販売事例や成約率アップ、単価アップの取り組みについて  
ポイントや具体的な事例を知ることが出来ます！

### 見どころ③ 午後からの研究会も無料参加出来る！

午前中だけでなく、午後からは新車低金利専門店会の研究会に  
ご参加いただき、実際の会員企業様と情報交換が出来ます！



# 新車低金利専門店会研究会説明会

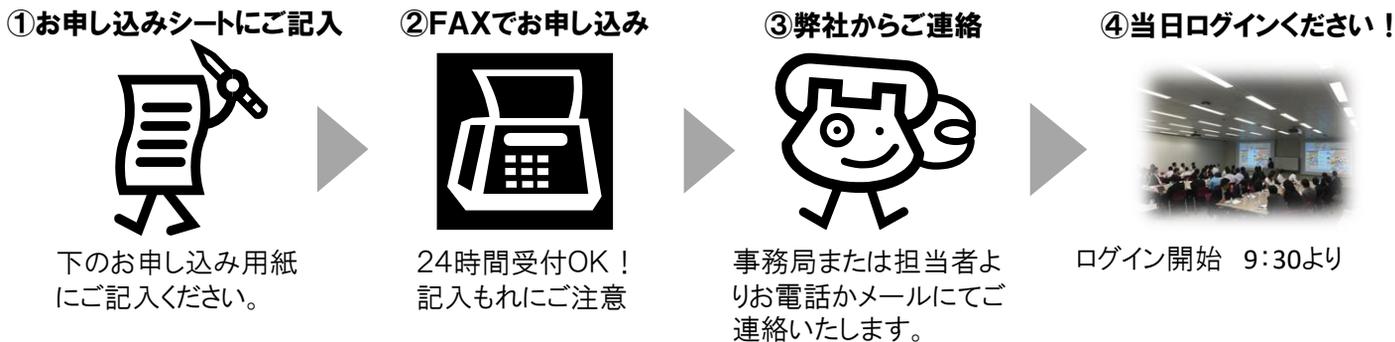
## お試し参加 日時・会場のご案内

日時：2021年8月23日（月）10：00～16：30（ログイン開始 9：30～）

会場：ZOOMにてオンライン開催【お手元のパソコンで簡単に参加できます】

- 万一、開催4営業日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時迄にお電話にて上記申し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



FAXお申込用紙  
【モビリティビジネス経営研究会新車低金利専門店会研究会説明会】  
お問い合わせNo.S0749847/K040822

TEL:03-6212-2931（平日9:30～17:30）  
FAX:03-6212-2204（24時間対応）  
お申込み・内容に関する  
お問い合わせ：大森 昭宏（オオモリ アキヒロ）

フリガナ	フリガナ	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		

※1社1名1回限り無料でご招待いたします。  
※経営者・事業責任者向けの研究会ですので、経営者・事業責任者様のみのご参加とさせていただきます。  
※本講座はオンラインでの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。

■お申込み締め切りを2021年8月19日(木)23:59までとさせていただきます。

### 【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。
- 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、お申込みのご連絡や受講料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。
  - 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）

WEB申し込みはこちらから



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。

最新の世界情報が手に入る!!

登録  
無料

船井流

モビリティメルマガ

20年以上のコンサル実績！  
国内最大級の自動車業界向けコンサルファームの  
業績アップのノウハウ公開中！

毎週月曜日  
配信中

コンサルティング現場における成功事例や、  
業界最新情報を配信いたします。  
最短・最速で業績アップを目指す経営者様は  
必読のメールマガジンです。

▼ご登録はこちら（無料）



【1分で登録完了！今すぐご登録ください】

- ①お手持ちのスマートフォンでQRコードを読み取る
- ②HPにアクセスし、メールアドレスを入力する

※メールアドレス以外の個人情報は必要ありません※

サイトURL：<http://www.kuruma-biz.com/>

▼さらに今だけ！メールマガジン登録特典

【自動車販売・整備業向け】

2020年時流予測レポート

※2025年までに取り組む施策を18Pでご紹介

プレゼント！！

