

**新車販売**を強化したい自動車販売店の経営者様向け

**WEB集客**中心の**新車低金利**専門店へ

業態転換して、販売粗利 昨年比 **130%**

# V字回復

初期投資 <b>500万円以下</b>	総敷地 <b>500坪未満</b>	在庫台数 <b>20台未満</b>
<b>WEB集客</b> 中心	軽も <b>普通車</b> も 取り扱い	台粗利 <b>20万円超</b>

**2022年  
最新版**

**新車低金利専門店の  
業績アップノウハウ 大公開!**



野口自動車 株式会社  
常務執行役員 芦田 健 氏

大阪府東大阪市にてコロナ禍でも

販売粗利 昨年比 **130%** へ **V**字回復

**オンライン  
開催**

2022年2月9日(水)

2022年2月14日(月)

13:00~16:00

2022年2月16日(水)

2022年2月21日(月)

ログイン開始12:30~

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。

2022年最新事例公開 新車低金利セミナー

お問い合わせNo.S080411

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡下さい

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

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。)

080411

# 2022年 新車販売実績を伸ばすために

昨対比  
販売粗利  
130%



野口自動車 株式会社  
常務執行役員 芦田 健 氏

## 野口自動車様の説明・会社概要

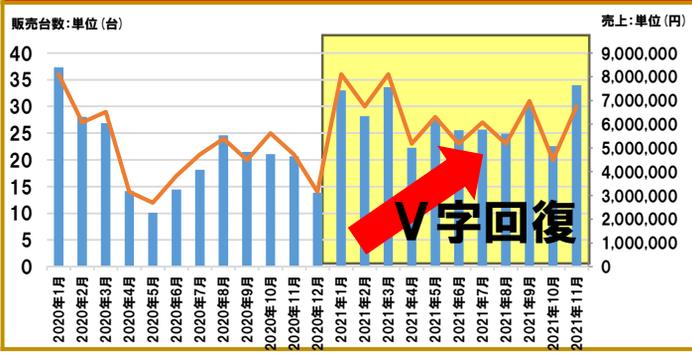
野口自動車様は、大阪府東大阪市に本社を置かれ、販売および整備を併設した拠点を2拠点展開されています。2019年までは中古車販売店を展開され、主に紙媒体を中心とした販促で実績を上げられていました。2020年よりコロナ禍の中で、新車低金利専門店を展開され、2021年には前年対比130%の販売実績を上げられています。そうした実績を上げられた、業態転換やコロナ禍での取り組みをご紹介します。

法人名	野口自動車 株式会社
創業 / 設立	1953年/1960年
代表取締役	野口 勝久氏
所在地	大阪府東大阪市菱江1-1-37
社員数	49名
年商	15.9億円

## 野口自動車様の優れているところ

- 1 チラシ集客メインの中古車販売から、WEB集客メイン新車低金利販売へ業態転換！
- 2 コロナ禍でも、販売粗利が昨年対比130%とV字回復！
- 3 初期投資500万円以下、販促費60万円で10台販売へ！
- 4 在庫20台未満でも軽、普通車の新車販売を実現！
- 5 アフターメンテナンス、オプション獲得で台粗利20万円以上！

## 新車低金利専門店 販売実績推移



## 全国の新車低金利専門店を実践している会社様を一部ご紹介！



コロナ禍でも過去最高販売更新！新車低金利専門店です。単店年間300台販売達成！



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！

株式会社 トーサイ 常務取締役 馬場 由浩 氏

株式会社 杉並モーターズ 代表取締役 淵上 健太郎 氏

# 各種 WEBコンテンツ・営業ツール

# 新車低金利専門店業績V字回復へ！

## 2022年 新車低金利専門店の最新事例30選！

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



# 商談管理ツールを大公開します！！

# セミナープログラム

PC・スマホで  
セミナー参加！

2022年2月9日(水)

2022年2月14日(月)

13:00~16:00

2022年2月16日(水)

2022年2月21日(月)

ログイン開始12:30~

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

日程がどうしても合わない企業様へ  
個別経営相談承ります。まずはお問合せください

TEL 0120-958-270 (平日9:45~17:30) 担当:大森

講座

セミナー内容

## 第1講座

13:00



13:30

### 新車販売業界の時流

2022年の新車販売市場における最新トレンド、販売実績を伸ばしている企業様の特徴をお伝えします。



株式会社 船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 瀬尾 耕平

船井総合研究所入社後、モビリティ支援部において、主に自動車業界向けWEBマーケティングに従事。新車販売～中古車販売まで、WEB広告の運用・WEB販促施策立案などの集客サポートから、現場での問い合わせ対応・施策の落とし込みなどもサポートしている

## 第2講座

13:40



14:30

### 特別ゲスト講座

コロナ禍においても、新車低金利専門店に着手されたことで業績をV字回復させた会社様の生の声をインタビュー形式にてお伝えさせていただきます。また実績の取り組みの中での苦労した点や業績アップにつながった点も解説させていただきます。



野口自動車 株式会社 常務執行役員 芦田 健氏

野口自動車株式会社において、車販事業の責任者を担当。過去に中古車販売から、軽中古車販売へ業態転換し、中古車販売実績を向上させた。またコロナ禍においても、競合他社がいる中で、新車低金利専門店に従事し、販売実績を伸ばされた

## 第3講座

14:40



15:40

### 新車低金利専門店の最新事例大公開

新車低金利専門店で販売実績を上げるための成立条件(立地、人員体制、店舗作り、専門販促、営業施策)、また2022年の直近で実績を上げられている会社様の取り組みをお伝えさせていただきます。



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

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。

## 第4講座

15:40



16:00

### 新車販売を伸ばすうえで経営者が決断すべきこと

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。



株式会社 船井総合研究所 モビリティ支援部 マネージャー 高岡 透平

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。集客戦略の策定はもちろんのこと専任者の育成など、自走できる組織作りにも定評がある。

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。

## 2022年最新事例公開 新車低金利セミナー

お問い合わせNo. S080411

### 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

2022年 2月 9日(水)

お申込期限: 2月5日(土)

2022年 2月 14日(月)

お申込期限: 2月9日(水)

2022年 2月 16日(水)

お申込期限: 2月12日(土)

2022年 2月 21日(月)

お申込期限: 2月17日(木)

開始 13:00 終了 16:00 (ログイン開始12:30より)

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 20,000円(税込 **22,000円**) / 一名様

会員価格 税抜 16,000円(税込 **17,600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、事前にご連絡ください。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。それ以降は船井総研セミナー事務局宛にメール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(ID: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. 080411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  
船井総研セミナー事務局E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

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: 大森

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認下さい

お申込みはこちらからお願いいたします

2022年2月9日(水)  
お申込期限: 2月5日(土)  
2022年2月14日(月)  
お申込期限: 2月9日(水)  
2022年2月16日(水)  
お申込期限: 2月12日(土)  
2022年2月21日(月)  
お申込期限: 2月17日(木)

