

2022年の中古車事業の伸ばし方がわかる1日。Afterコロナ時代の勝ち抜き方のヒントを大公開!

船井総合研究所主催 軽中古車販売成功事例セミナー

WEB
開催

2022年
3月

14日

17日

23日

25日

時間
13:00~16:30
(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。

感染拡大が続く状況を鑑み、新型コロナウイルス感染症に関する当社対応としまして、ご来場による開催からWEB開催に切り替えさせていただいております。何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。皆様の会社経営、新型コロナウイルス感染対策の一助となれば幸いです。

講 座	内 容
第1講座	時流講座 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。 株式会社 船井総合研究所 モビリティ支援部 リテールグループ 軽中古車チーム リーダー 文野 陽太 大学卒業後、船井総合研究所に入社。住宅部門のWEBコンサルティング部門を経て、モビリティ支援部に配属。モビリティ支援部では主に中古車販売事業者向けのコンサルティングに従事しており、各社の適性に合わせた在庫戦略や、WEBマーケティングを主体とする集客戦略提案を得意とする。モビリティビジネス経営研究会 軽39.8万円専門店会の講師を担当。
第2講座	特別ゲスト講座 モデル企業パネルディスカッション 中古車販売で業績を伸ばし続けているモデル企業にご登壇いただき、船井総研のコンサルタントがパネルディスカッション形式で業績アップの秘訣を紐解きます。 株式会社 松尾自動車 代表取締役 保坂 拓也氏 福岡県小郡市において、車両本体価格39.8万円以下の低価格車両を中心に在庫規模200台以上の大規模店舗を運営。車両本体価格39.8万円以下の低価格車両を中心とした在庫構成を維持しつつ、在庫台数を150台規模にまで拡張したことで大きく販売台数が伸長した。足元商圏における大規模×低価格の両軸における1番ポジションを確立し、ポータルサイトを中心に新規集客数を伸ばしている。
第3講座	これからの中古車販売で業績を上げ続けるための具体的手法 中古車販売で業績を伸ばし続けるための商品戦略、集客・営業についての具体的なマーケティング手法、離職率を下げながら業績を上げ続けるモデル店の取り組みを事例ベースでお伝えいたします。 株式会社 船井総合研究所 モビリティ支援部 リテールグループ 軽中古車チーム 足立 和樹 早稲田大学法学部法学科卒業後、船井総合研究所に入社。人材ビジネスコンサルティング部門を経て、2020年モビリティ支援部に配属。モビリティ支援部では、軽39.8万円専門店ならびに軽新車リース専門店に向けてのWEBマーケティング支援を専門としている。特に軽中古車と軽新車リースの併設店に向けたWEB販促強化支援及びWEB担当者育成支援をメインテーマとしており、現場目線に基づいた戦略領域の提案を得意とする。
まとめ講座	今、経営者に決断いただきたいこと 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 リテールグループ マネージャー 高岡 透平 青山学院大学社会情報学部を卒業後、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Webマーケティング支援に特化した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、自定できる組織作りで定評がある。

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/080412>
※当セミナーは経営者向けセミナーとなりますので経営者の方が必ずご参加ください。

中古車販売業績アップレポート 経営者・経営幹部様限定

軽中古車特化×デジタル集客強化で、

年間販売台数
1,012台
211台
4.8倍!!
たった3年で

WEB集客数
月間108組
月間10組
10.8倍!!
たった3年で

を実現!事例企業の業績アップノウハウを大公開!

- ▶ 車販本格注力3年目で年間1,000台達成!急成長の秘訣
- ▶ ポータルサイト来場70組超を達成する、集客商品づくり
- ▶ 1年間で平均月間来場数を15組以上増加させたHP集客施策
- ▶ 200台在庫でも長期在庫比率10%以下!徹底した在庫管理手法

このような経営者様にオススメ

☒ 自社の中古車販売事業をイチから見直したい

☒ 今業績が好調な中古車販売店の最新の取り組みを知りたい

☒ 2022年はデジタル集客に積極的に取り組みたいと考えている

☒ ローカルエリアにおける具体的な集客アップ手法を知りたい

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

WEB開催

2022年
3月

14日

17日

23日

25日

13:00~16:30 (ログイン開始12:30~)

成功の秘訣は中面へ!

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。

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

軽39.8万円専門店 成功事例大公開セミナー

お問い合わせNo.S080412

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、ご連絡ください。

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]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 080412

特別講演

株式会社 松尾自動車
代表取締役 保坂 拓也氏

中古車販売店 への提言

中古車販売店にとって最大のチャンスとなる2022年

業界再編が進む中古車販売業界で勝ち残るための地域1番化戦略大公開！

株式会社松尾自動車様の成功事例

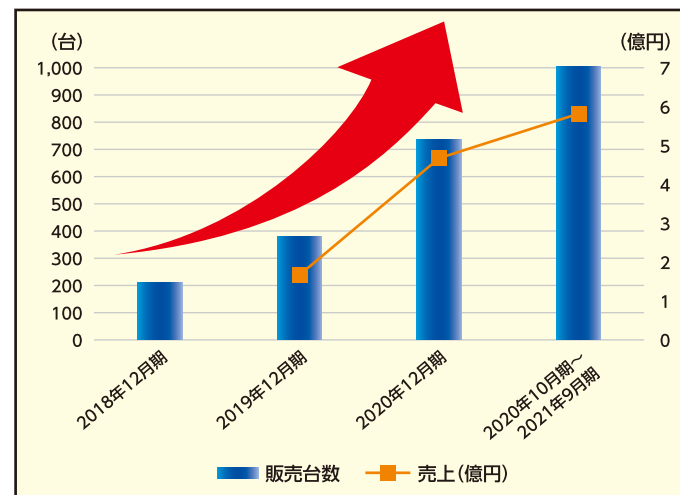
事例01 中古車販売事業本格注力から
3年間で**年間販売台数1,000台**を達成！

事例01 コロナ禍での販売台数成長率
137.7%! (2020年対比)

事例01 デジタル集客に注力し、
WEB媒体からの**月間来場100組!**
(自社HP・ポータルサイトの実績)



【実績推移】



本セミナーで 学べるポイント



Point 1 車販注力3年目にして
年間1,000台販売を
達成した成長ストーリー

Point 2 月間**100組以上**を
集客する、
最新デジタル販促手法

Point 3 営業スタッフを早期育成する
仕組みづくり&モチベーションの
維持管理手法

Point 4 今、伸びている企業が
取り組んでいる最新中古車
販売成功事例

Point 5 全国の成功事例から分かる、
2022年以降も勝ち残り続ける
企業の**共通キーワード**

全国でも続々! 本セミナーでご紹介する、軽中古車専門店の 成功事例を先行公開

- ① **月間50組以上**の新規集客を獲得する自社HP活用手法!
- ② 平日6台の成約を獲得する、**WEB日替わり目玉車企画**
- ③ 自社HP掲載写真を〇〇しただけで**問合せアップ!**
- ④ **月間表示回数30万回**を獲得するSNS運用ノウハウ
- ⑤ ポータルサイトから**70組を集客**する集客商品づくり
- ⑥ 審査不安層向け集客で**台あたり粗利30万円超!**
- ⑦ 今中古車店が取り組むべき**Googleマイビジネス**運用
- ⑧ リース併設型中古車販売店で**成約率60%超!**
- ⑨ 低価格中古車販売でも**ローン比率45%!**
- ⑩ 問合せを来店に確実に呼び込む**問合せ管理手法**
- ⑪ 強化付帯品目を設定し、**台あたり粗利18万円超!**
- ⑫ 営業を動画マニュアル化して新卒でも**成約率50%超!**
- ⑬ スムーズな複数拠点運営を可能にする**業務連携手法**
- ⑭ レンタカー事業を活用して**商品回転率65%!**
- ⑮ **月間150台**を生産する、自社商品化工場運営手法

もう「中古車が売れない…」なんて言わせません!

本セミナーでは**どの会社でもすぐに取り組み、
実際に実現している成功ノウハウ**のみをお伝えします!

詳しい内容は**セミナー当日に全て公開**します!



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。

軽39.8万円専門店 成功事例大公開セミナー

お問い合わせNo. S080412

開催要項

オンラインにてご参加

日時・会場

2022年	3月14日 (月)	開始	13:00	終了	16:30	お申込期限: 3月10日 (木)
						(ログイン開始12:30より)
2022年	3月17日 (木)	開始	13:00	終了	16:30	お申込期限: 3月13日 (日)
						(ログイン開始12:30より)
2022年	3月23日 (水)	開始	13:00	終了	16:30	お申込期限: 3月19日 (土)
						(ログイン開始12:30より)
2022年	3月25日 (金)	開始	13:00	終了	16:30	お申込期限: 3月21日 (月)
						(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
※全日程とも内容は同じです。ご都合の良い日時をお選びください。

受講料

一般価格

税抜 10,000円(税込 **11,000円**) / 一名様

会員価格

税抜 8,000円(税込 **8,800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日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(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.080412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

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:ホシノ ●内容に関するお問合せ:ブンノ

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

お申込みはこちらからお願いいたします

■3月14日(月) オンライン
→申込締切日3月10日(木)

■3月17日(木) オンライン
→申込締切日3月13日(日)

■3月23日(水) オンライン
→申込締切日3月19日(土)

■3月25日(金) オンライン
→申込締切日3月21日(月)

