

Afterコロナ時代の勝ち残り方が分かる一日。国内トップクラスの業績アップ事例を大公開

中古車販売店の経営者様向け 4日間限定開催

船井総合研究所主催

2022年中古車販売業績アップセミナー

WEB開催 2022年 2月 10日(木)・15日(火)・18日(金)・21日(月)

時間 13:00~15:00 (ログイン開始 12:30~) • 16:00~18:00 (ログイン開始 15:30~)

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て、ご来場による開催からWEB開催に切り替えさせて頂いております。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	<p>時流講座</p> <p>2022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 リテールグループ マネージャー 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>中古車販売事業の業績アップに向けた具体的手法</p> <p>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。</p> <p>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</p> <p>大学卒業後、株式会社船井総合研究所に入社。入社後は新築業界のWEBマーケティング部門で経験を積み、モビリティ支援部に軽中古車店を専門にコンサルティングをおこなっている。</p> 
まとめ講座	<p>中古車販売事業を伸ばすために、経営者が今決断すべきこと</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行っている。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> 

中古車倍増セミナー

知ってる経営者だけが 悲劇を避けられる

大予測

業界再編が進む中古車業界に備える今後の時流

人工減少・高齢化社会が加速し市場規模縮小

大手中古車販売店が地域密着企業に与える影響

AAの相場高騰による中古車仕入れ苦戦

価格競争激化による台あたり粗利低下

中小企業の生産性低下・人材育成の遅延

自動車販売店 会員数 379社

国内トップクラスの中古車販売事例大公開

地域1番の中古車販売店が取り組む、業界再編に備えた中古車販売戦略事例

国内トップ企業が実践する、中古車販売店のWEB集客完全攻略事例

コロナ禍でも増収増益&過去最高販売台数を実現する中古車販売店の取り組み

大手中古車販売店がひしめくエリアでも過去最高販売台数を実現する取り組み事例

参加者限定 2大特典

特典1

ホームページ無料診断

全国の中古車販売店のベンチマーク数字と比較し、御社の現状の費用対効果をチェック、課題点を見つけ今後、取り組むべきことがわかる!

特典2

無料経営相談

無料診断レポートを元に、御社が取り組むべき集客戦略を立案し、具体的な運用方法など実行に移すためのサポートまで実施します!

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

2022年中古車販売業績アップセミナー

お問い合わせNo. S080415

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。) → 080415

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/080415>

※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。



中古車販売店 への提言

2022年業界再編が加速する中古車業界の新時代

After コロナが加速させた業界再編!生き残りをかけた中古車販売店の好事例公開

2022年以降中古車販売店が抱える業界課題と時流

時流
01

AA流通台数が減少し、安定的な仕入れが困難な時代

・新車ディーラーの本格的な中古車販売への参入と、大手中古車販売店の買取再販の自前化が強化され、AAに頼り切った中古車仕入れ体制の終焉

時流
02

業態の成熟化が加速し、大手中古車販売店の寡占化

・中古車販売市場である約3兆円市場に対して、大手中古車販売店は増収増益となり、業界シェアを約30%以上まで高め始めている

時流
03

自動車販売店のDX化が進み、組織的な差が拡大

・中堅大手企業は デジタル化やDXを推進することで、生産性を高めつつある中で、既に取り組みをおこなっている企業との差が拡大する

時流
04

WEB集客が常態化し、価格競争が更に激化する時代

・一般消費者が比較検討することが当たり前となり、品質が高くより安いクルマを求める消費者が増加することで価格競争が更に激化する

2022年は更なる“変化”が求められる新時代

業界再編を迎え、経営者の変化が求められる2022年

このようなお悩みを抱えている場合は危険信号!

- ✓ 商品仕入が苦戦し、1~2年前から業績が停滞している企業
- ✓ 年々集客数と販売台数が低下または現状維持傾向にある企業
- ✓ 競合環境が激化し、競合企業と顧客の奪い合いが多発
- ✓ 在庫台数の割に回転率が低く、資金効率が低い企業
- ✓ 今の業態で今後10年先まで業績を伸ばせるか不安な企業
- ✓ デジタル化や DX をどのように取り組めばいいかわからない企業



上記に2つ以上当てはまる企業は
このセミナーで業績を上げるチャンスを掴めます

国内中古車販売店の業績好調企業成功事例大公開!

会員企業379社の選りすぐり成功事例を余すことなく公開します

事例
01

滋賀県 O社様

総合店展開から車種特化戦略に移行し前年比**140%成長**

事例
02

福井県 K社様

買取店に専門特化型の販売店を付加し、**店舗粗利180%成長**

事例
03

愛知県 S社様

登録済未使用車に特化した商品に切り替え**過去最高販売台数**

事例
04

大阪府 O社様

カテゴリ特化の狭属性1番化で**2年連続過去最高売上達成**

事例
05

富山県 I社様

自店舗で展示即売会をおこない**月間販売台数68台を記録**

事例
06

神奈川県 F社様

輸入車メーカー特化型で**業績V字回復を実現**

事例
07

埼玉県 T社様

コロナ禍でも**過去最高販売台数&過去最高収益を達成**

事例
08

大阪府 K社様

ポータルサイトだけで**年間集客数2,000組&1,000台販売越え**

上記の好調事例はほんの一部ですが、
当日は更に**明日から実践できる中古車販売に
特化した事例**を公開します!

もう「中古車が売れない…」とは言わせません!



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年中古車販売業績アップセミナー

お問い合わせNo. S080415

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10日(木)

お申込期限: 2月6日(日)

2022年 2月15日(火)

お申込期限: 2月11日(金)

2022年 2月18日(金)

お申込期限: 2月14日(月)

2022年 2月21日(月)

お申込期限: 2月17日(木)

時間帯

開始

終了

①

13:00 ▶ 15:00 (ログイン開始12:30より)

時間帯

開始

終了

②

16:00 ▶ 18:00 (ログイン開始15:30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 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(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. 080415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) ●申込に関するお問い合わせ: 星野 ●内容に関するお問い合わせ: 文野

※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

2022年2月10日(木)

お申込期限: 2月6日(日)

2022年2月15日(火)

お申込期限: 2月11日(金)

2022年2月18日(金)

お申込期限: 2月14日(月)

2022年2月21日(月)

お申込期限: 2月17日(木)

