

超実践型!すぐに業績アップにつながる成功事例が分かる!

新車リース 業績アップセミナー

講座内容 & スケジュール

全日程とも同じ内容になっております。ご都合の良い日時をお選びください。

全日程 WEB 開催
2022年 2月17日(木)・21日(月)・25日(金) 各日13:00~15:30 [ログイン開始 12:30~]
申込締切日 2月13日(日) 2月17日(木) 2月21日(月) PC・スマホがあればどこでも受講可能!
※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

受講料 一般価格 税抜 10,000円(税込 11,000円)/1名様 会員価格 税抜 8,000円(税込 8,800円)/1名様

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 セミナー内容

第1講座 新車リースで月10台販売するための戦略講座
新車リースで月10台販売するために必要な店舗戦略からチラシやWEB販促などの集客戦略、成約率・台あたり粗利アップのための営業戦略をお伝え致します。
株式会社 船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 新村 雅也

ゲスト講座 第2講座 オープン1年で新車リースを180台販売するための成功事例講座
コロナ禍の2020年10月に新車リース店をオープンして、初年度年間180台の新車リース販売を実現したエヌサポート様の成功事例講座をお届けします。
ゲスト講師 エヌサポート 株式会社(中塚自動車) 代表取締役 中塚 貞昭氏 株式会社 船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 新村 雅也

第3講座 WEB集客で年間100台の販売を実現した成功ノウハウ講座
エヌサポート様は年間180台の新車リース販売のうち、多くをWEB集客から販売しております。そのWEB集客の成功ノウハウを大公開致します。
株式会社 船井総合研究所 モビリティ支援部 市川 昂明

第4講座 自動車販売店が勝ち残るための経営戦略講座
成熟した自動車業界において、自動車販売の競争環境は大手販売店の出店などもあって激化しております。そのような状況下でも販売台数を伸ばして生き残るためのポイント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 マネージャー 淵上 幸憲

OPEN! WEBからお申込みいただけます!
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。
※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。
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/080981>
※当セミナーは経営者向けの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。
TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)

整備工場様向け新車リース強化

~月10台販売を増やすための集客・販売台数アップセミナー~

“新規客ほぼゼロ”だった会社が
“集客手法”を
“デジタル集客中心”に変えただけで
初期投資ゼロ!

新規客だけで
オープン初年度
年間リース
販売台数 180台

ゲスト講師
エヌサポート 株式会社
(中塚自動車)
ジョイカル和泉中央店
代表取締役 中塚 貞昭氏

エヌサポート様のココが凄い!
① WEB集客から年間100台販売達成!
② 新規のみの成約率45%以上!
③ リース保険獲得率70%以上!

全日程 WEB 開催 2022年 2月17日(木)・21日(月)・25日(金) 13:00~15:30 [ログイン開始 12:30~] ご都合の良い日時をお選びください。
参加申込みはこちらから!

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
新車リース業績アップセミナー お問い合わせNo. S080981
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からお申し込みいただけます。(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。) 080981

エヌサポート様(ジョイカル和泉中央店)のココが凄い!成功のポイントを徹底解説!

知りたいポイント① 集客の秘訣はデジタル集客中心に変えて、WEBサイト経由で年間100台達成!

- ✓ 新車リース専用サイトを用意
- ✓ チラシ販促費以上のWEB販促費の実施で来店数アップ
- ✓ Google・Yahoo!にて、検索広告、画像広告、動画広告を出稿
- ✓ 「リース検索客」へ100%の広告表示
- ✓ 5G普及を見据えて動画を活用した集客
- ✓ 無料で出来るGoogleマイビジネス対策
- ✓ 問合せから来店につなげる問合せ対応力



知りたいポイント② 紙販促は新聞折込だけじゃない!新聞未購読者層へのアプローチ強化!

- ✓ 新聞折込の反響の低下に対応して、ポスティングや情報誌で集客アップ
- ✓ 近隣同業他社と比較した自社の強みの徹底掲載
- ✓ 全国繁盛店舗の当たるチラシのポイントを徹底的に真似る



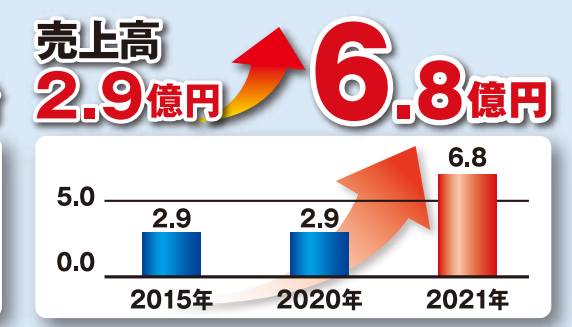
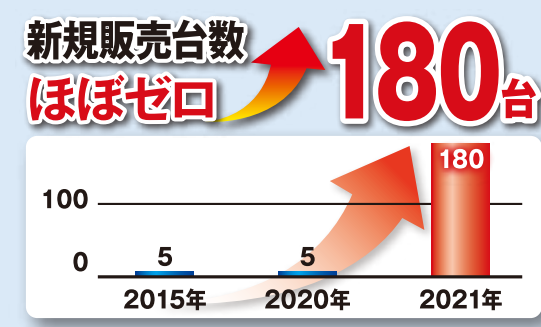
知りたいポイント③ 新車リース参入3ヶ月後には未経験者でも成約率50%・保険獲得率70%を達成!

- ✓ 紙芝居形式の商談ツールで業界未経験者でも成約率50%実現
- ✓ リース専用保険のメリット解説で新規保険獲得率70%以上達成
- ✓ さらにメンテナンスパックや延長保証も高い獲得率で高収益を実現



新車リース販売開始1年での実績

参入1年目で
新車リース
年間販売台数
180台



エヌサポート 株式会社
(中塚自動車)
ジョイカル和泉中央店
代表取締役 **中塚 貞昭氏**



大阪府和泉市にて、自動車保険の取扱を中心に、自動車販売や車検工場を運営。以前より自動車の販売を伸ばしていきたいと考えており、2020年7月から船井総研との個別の契約を開始。10月より新車リースの販売を始め、コロナ禍での販売開始にもかかわらず、開始1年で上記の実績を達成した。

当日の講演内容を先行公開!

1. 新車リース参入を決めた背景・参入して良かったこと
2. デジタル集客で年間100台販売するための集客ノウハウ
3. ポスティングなど、チラシ販促の反響アップのポイント
4. 新規客獲得のための販促費に対する考え方
5. 通りがかりからの来店を増やす店舗づくりのポイント
6. 未経験者でも成約率50%を達成する営業ノウハウ
7. 新規保険獲得率70%を実現するためのポイント
8. メンテナンスパック・延長保証の高い獲得率のポイント
9. 近隣同業他社との差別化のポイント
10. 参入1年目で新車リース180台の販売を実現できた最も大きな要因

セミナーにてこれらの内容を詳しく解説いたします! 表面QRコードからお申し込みください!