

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。

緊急開催

まだ間に合う! 繁忙期対策

新車リース

今日から
つかえる!

成功
事例

連
発

大公開セミナー

超

豪華ゲスト講師陣が
自店の成功事例を徹底解説!



コロナ禍でも
"当たるチラシ"で
3ヶ月で58組集客!

新車リース参入
5年で年間販売台数が
11.2倍!

プレハブ店舗で
月間108台販売!
新車リースを年間
400台販売!

一等立地へ店舗移転後
新車リース
30台/月販売!

"フラット7"直営店の
責任者登壇!
拠点売上10億円、
営業利益10%達成の
超高収益型店舗!

即納車の活用で
新車リースを
年間500台販売!

株式会社
辰己モータース
代表取締役
薬袋 伸明氏

株式会社
カークリニックアキヤマ
代表取締役社長
穠山 洋之氏

株式会社
Carport
代表取締役社長
亘 政典氏

株式会社
トピック
代表取締役社長
下畑 旬平氏

株式会社
オートコミュニケーションズ
COO/取締役営業本部長
須田 毅氏

株式会社
VERY
代表取締役
飯田 大介氏

全日程
WEB
開催

2022年

1月26日(水)・28日(金)

13:00~16:30 [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!



主
催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

新車リース 成功事例100連発 大公開セミナー

お問い合わせNo. S081133

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。)→ 081133

大公開！成功事例100連発という初の試みを実施

「いち早く自社の販売実績を伸ばしたい。」

「このままで繁忙期は大丈夫なのか・・・!？」

「今、売れているお店は何をしているのだろう・・・」

おそらく様々な悩みからこのDMを開いていただいたと思います。

ありがとうございます。

国内新車販売市場は半導体問題や輸入先の移動制限など、各メーカー生産調整を余儀なくされ、各販売店には非常に厳しい風が吹きつけていることでしょう。

そこで、繁忙期を迎えるこのタイミングで過去の新車リース販売における成功事例を徹底的に見直し、選りすぐりの施策・成功事例をお届けすることで皆さまの店舗における繁忙期のリース販売台数を最大化させるために少しでも尽力できたらと、今回のレポートを作成いたしました。

新車リース販売に特化した成功事例だけで100連発をお送りするという初の試みです。この機会を逃さぬよう、繁忙期の業績アップに向けたヒントにさせていただきますと幸いでございます。

株式会社 船井総合研究所 モビリティ支援部
MaaSグループ 一同

当日ご紹介する成功事例100連発はコチラ

史上最強のゲスト講師陣が自店の成功事例を語る！



COO / 取締役営業本部長

須田 毅 氏

新車リースFC「フラット7」を全国に展開する株式会社オートコミュニケーションズにおいて、北海道・関東・熊本に拠点を有する直営店を束ねる直営事業本部の最高執行責任者を務める。

株式会社
オートコミュニケーションズ

(東京都品川区)

GUEST
01

当日語る！成功事例



7年リースを**5年目で中途解約**し
乗換プランの提案、**7台成約**



キャリイ・ハイゼットトラックなど
商用車を展示場道路沿いに展示し、
2ヶ月で**6台**の商用車**成約**獲得



商業施設での**出張展示会**を実施し、
月間**8台**の**成約**獲得



試乗誘導を実施し成約率が**100%**



売り筋車種に販売特化して
台粗利30万円達成



株式会社
カークリニックアキヤマ

(埼玉県深谷市)

当日語る！成功事例



店舗の入口を広げ、
来場が昨年対比**2倍**にアップ



既存客向けイベントを実施し
2日間で**503組**来場、
DM反響率9.2%



既存客向けに**先取り初売り**
DMを送付し、**18台**の**成約**獲得



整備工場からの来店誘導強化で
接客数**2.6倍**、成約台数**3.5倍**



全てのフロントスタッフが
アプローチブック商談できるように
するまでの育成手法



代表取締役社長

穂山 洋之 氏

「車検のコバック」を9店舗展開、年間車検台数は2万台超え。加盟する「ジョイカルジャパン」では新車リース販売台数実績において2017年から4年連続で日本一を獲得。2016年より「フラット7」加盟店。

合わせて年間新車リース販売台数 2,000台超え！



代表取締役社長
亘 政典 氏

2016年「フラット7」加盟。2018年には新車リース販売年間400台を突破した。2020年、カーポート須坂有限会社から株式会社Carportへ社名変更。本社整備工場も約3,000坪の敷地へ移転、業績拡大を図っている。

株式会社
Carport

(長野県須坂市)

GUEST
03

当日語る！成功事例

-  **コロナ禍**でも「1万円」×「3大特典」で来場40組**成約29台**
-  リース契約客への**調子伺いTEL**コールを実施、**紹介成約11台**獲得
-  管理ユーザーへのアプローチで、**既存顧客**から月間**15台**成約
-  **先取り初売り**DMを3,600件送付、**12台**の成約
-  「**お申込金1万円**」の設定で成約率**56.8%**、**即決率77.4%**
-  対社長の**“相談商談”**を実施し、成約率が昨年同月比**14.3pt**アップ

GUEST
04

株式会社
辰己モータース
(山梨県中央市)

当日語る！成功事例

-  オリジナルチラシを実施初月から20組来場・**チラシCPR30,085円**
-  **新聞折込チラシ**で来場**19件**獲得
反響率0.011%の成功ポイント
-  **即納車**をチラシに掲載、初売り開始後一週間で**チラシ集客23組**
-  問合せに対する**TELトークスクリプト**を用意・活用し、店舗**誘導率アップ**
-  **カスタムコンプリートカー**の販売で台当たり粗利アップ



代表取締役
薬袋 伸明 氏

「新車市場」加盟。2020年秋より新車リース販売へ本格着手。オリジナルチラシの実施等、積極的に新規販促へ乗り出し、コロナ禍でありながら過去最高の新車リース販売実績を叩き出している。

史上最強のゲスト講師陣が自店の成功事例を語る！



株式会社
VERY

(佐賀県佐賀市)

当日語る! 成功事例

- 「DM×SMS×専用LP」で既存客向けアプローチを実施して**10台**の成約獲得
- B3サイズ「**即納**」チラシを配布し、2日間で来場35組、成約**15台**
- 新規客向けに**先取り初売り**「7大特典企画」で新車リース**38台**成約
- 点検/車検来店時の**待合時間**を活用、1ヶ月で**4件**の**保険**を獲得
- オプションの獲得強化品目を決めて提案を強化、**台当たり粗利3万円**アップ
- パッケージ商品を広告掲載、5件来場、2台成約、**粗利80万円**アップ



代表取締役

飯田 大介 氏

2016年「フラット7」加盟。2018年には新車リース販売年間500台を突破した。2019年には軽39.8万円専門店をオープン。リースアップ車両を活用した中古車販売にも注力し、事業拡大を図っている。



株式会社
トピック

(岐阜県高山市)



当日語る! 成功事例

- グランドオープン**初月で総販売台数**38台**、粗利1,003万円
- 新車リース専門店移転に伴う**プレオープン**イベントを実施し、2日間で**369名集客**
- 新聞折込チラシを実施し、4日間で**4件**の**QRコード**流入、うち**2件**が**成約**
- “**成約率順接客2.0**”を実施し初回商談成約率**10.7pt**アップ
- 初回商談での**未成約客**に対し**次回商談予約**を徹底、**18件の予約獲得**

代表取締役社長

下畑 旬平 氏

2016年「フラット7」加盟。「車検のコバック」に加盟する傍ら、販売店では新車リース販売へ注力。2020年冬には新車リース販売を商圏内一等立地へ移転。移転1年目で年間200台の新車リース販売を達成した。

セミナー当日にご紹介する成功事例100連発のうち



集客
事例

展示車を6台を即納車としてチラシ掲載、
昨年対比168%の集客を記録、計15台成約

① 結果

・2020年3月実績：来場32組 成約15台(新車リース実績)

② 取り組み

- ・実施チラシに「展示車大放出」として
自社登録車を6台掲載(全車成約に)
- ・新車の即納車を用意できない条件下でも
事実上の即納車を用意することができた
- ・初度登録より数ヶ月が経過している車両を
捌けるという店舗メリットに加え、
お客様にも下記のように多くのメリットがある



(ア)展示品であるため安い (イ)納車までの期間が短期化 (ウ)新型車両
(エ)自社在庫であるため安心の車両 (オ)実質走行距離が相対的に増える



集客
事例

来店ハードルを下げた来場特典を設け、
CPR2.4万円で新規ユーザーを獲得、8台成約

① 結果

- ・2021年6月実績：新規来場19組 成約8台(新車リース実績)
(2021年1～5月平均実績:新規来場 8組 成約2台)
- ・広告宣伝費は45万円であることからCPR2.4万円を記録

② 取り組み

- ・予算内でWEB広告およびチラシ販促を実施
- ・来場特典を前面に出し販促を実施した
⇒アイスクリーム店商品券1,500円分
+審査実施でクオカード1,000円分
- ・来店して商談実施という条件で来場特典をお渡し
- ・成約特典をカーナビ・ドラレコのみと絞った
(通常は5大特典を実施)



特別ご招待状の本レポートで8連発を先行公開！



集客
事例

問合せ誘導バナーを変更したところ、
問合せ件数が2倍に！32件の問合せ獲得

① 結果

- ・WEB問合せ件数が 15件(2021年4月)▶ 32件(2021年5月) と倍増
(WEB広告費は両月65万円と同一)

② 取り組み

- ・問合せ誘導バナーを「無料でリースの相談」から「無料で資料請求」へ変更

Before



After



新設したバナー



- ・資料請求の問合せが増え、来店誘導率が下がることが懸念されたが、
誘導率は変化しないという結果となり来場数、成約台数が純増した



集客
事例

WEBページ上の問合せ導線のシンプル化と
来店誘導アプローチの徹底で反響アップ

① 結果

- ・2021年4～5月:WEB問合せ数 17件▶ うち来店誘導 0件(誘導率: 0%)
- ・2021年4～5月:WEB問合せ数 34件▶ うち来店誘導12件(誘導率:35.3%)
(単月平均WEB広告費は45万円と同一)

② 取り組み

- ・ユーザーに対するページ上の行動喚起の選択肢を絞った
⇒2021年5月末までは資料請求 or WEB仮審査 or 電話と3件の選択肢
⇒2021年6月以降は 資料請求 or 電話 に選択肢を絞った(仮審査を削除)
- ・有料ソフトを導入し、各スタッフの対応方法の平準化/仕組化を進めた
- ・お客様への送付資料を新たに作成、問合せ後の来店動機の訴求を実施した
⇒店舗紹介、今月のチラシ、WEB限定の来場特典を同梱して送付している

セミナー当日にご紹介する成功事例100連発のうち



集客
事例

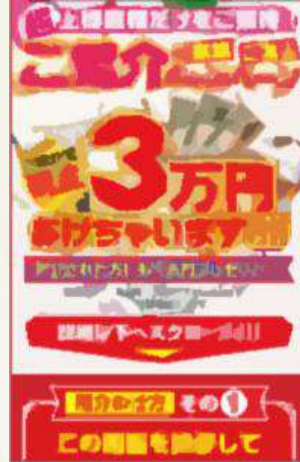
紹介キャンペーンLPを制作しSMS送信で告知、
反響率39% / 5台成約

① 結果

- ・紹介キャンペーンからの来場を**10件獲得**、**5台**の成約に結びついた
- ・SMSからLPへの反響率は39.2%であった

② 取り組み

- ・DM制作会社に画像の制作を依頼、
制作画像をLPに埋め込み、LPを制作
- ・顧客リスト登録済みの新車リース契約客
計**120件を対象にSMS**を送信
- ・120件の送付に対し、47件の
LP流入数を獲得した
- ・47件のうち10件来場、5件成約



集客
事例

チラシを新聞折込からポスティングへ変更して
来場数・費用対効果ともにアップ

① 結果

- ・2021年6月迄は新聞折込のみの実施だったが、7月より**ポスティングへ切り替え**
- ・それぞれ3ヶ月平均で**平均来場数**は1.3件**▶9.7件**、**CPR**は23.3万円**▶4.0万円**

② 取り組み

- ・新車リース専門店のオープンから1年程経過したが、
新聞折込チラシの反響が良くなく、
ポスティングへ切り替え
- ・下記2つの方法でポスティングしている
 - *人口の多いエリア ⇒ ポスティング情報誌へ折込
 - *人口の少ないエリア ⇒ 単独ポスティング
- ・ローカルエリアということでポスティングに切り替え、
1部当たりの単価が高くなり同じ費用で部数は減少したが、
来店数は大きく伸びている



特別ご招待状の本レポートで8連発を先行公開！



集客
事例

即納車POPの活用で成約率昨年対比7.4ptアップ & 4台即決成約

① 結果

- ・2019年1月実績：成約率40.7%(新車リース成約台数11台)
(2018年1月実績：成約率33.3%(新車リース成約台数 4台) ⇒ **7.4ptアップ**)

② 取り組み

- ・完成検査済未登録車を展示場に用意できないため、
店内に日替わり**即納車をご案内するPOP**を設置した
- ・日替わり即納車は商談の都度、ディーラーへ確認し、
最新の即納可能車をお客様にご案内した
- ・即納可能なラインナップをすべてお伝えする
- ・即納車があることにより納期重視のお客様に対しては
スムーズに即決へもっていくことができた



集客
事例

延長保証を1日料金で表示、割安感を伝えることで 成約台数11台のうち10台付帯

① 結果

- ・延長保証の付帯を強化し、成約台数11台のうち**10台の付帯**
- ・1件の付帯につき3万円の粗利アップ、粗利30万円アップとなった

② 取り組み

- ・お客様には通常月々料金で提案するところを
1日料金で提示している
- ・見積もり作成時に全件付帯して提案している
- ・7年プランであるため、メーカー保証だと
保証期間が足りないことを説明
- ・保証内容を一覧にしてお客様に見せることで必要性を説明
- ・POPに「リース契約された方限定」と記載することで
限定感を訴求していることと契約するお客様のほとんどが
付帯していることを伝えている



まだまだある！新車リース限定成功事例100連発

店づくり・集客 編

- 1 「DM×SMS×専用LP」で既存客向けアプローチを実施して10台の成約獲得
- 2 7ヶ月平均で問合せ来店誘導率52.0%を達成している取り組み
- 3 7年リースを5年目で中途解約し乗換プランの提案、7台成約
- 4 B3サイズチラシを配布し、2日間で来場35組、成約15台
- 5 WEB問合せ対応における来店予約誘導で来店誘導率56.5%
- 6 WEB問合せからの来店誘導率50%超を維持する取り組み①
- 7 WEB問合せからの来店誘導率50%超を維持する取り組み②
- 8 オリジナルチラシを実施初月から20組来場・チラシCPR3.0円
- 9 カスタムドレスアップカーの展示により2ヶ月半で指名来場11件
- 10 キャリイ・ハイゼットトラックなどの商用車を展示場道路沿いに展示、2ヶ月で6台の商用車成約
- 11 グランドオープン初月で総販売台数38台、粗利1,003万円 達成
- 12 コロナ禍でも「月々1万円訴求」×「3大プレゼント」で来場40組成約29台
- 13 チラシを新聞折込からポスティングへ変更して来場数・費用対効果ともにアップ
- 14 チラシを新聞折込から情報誌折込へ変更して来場数アップ
- 15 チラシ表面に来店予約の方限定特典のQRコード掲載し、来店予約獲得
- 16 ポスティングチラシの実施により、販促費50万円で6台の成約獲得
- 17 リース契約客への調子伺いのTELコールを実施、紹介成約11台獲得
- 18 営業スタッフ1名を別拠点整備工場に配置し、2ヶ月で14台のアプローチ成約獲得
- 19 管理ユーザーへのアプローチで、既存顧客から月間15台成約
- 20 既存客向けイベントを実施し2日間で503組来場、DM反響率9.2%
- 21 既存客向けに暑中見舞いハガキDMを送付して2台の成約獲得
- 22 既存客向けに先取り初売りDMを送付し、18台の成約獲得
- 23 限定目玉車をチラシに掲載し、コスト17万円で来場5組(CPR3.3万円)を達成
- 24 手作りチラシの作成と配布で2件(反響率2.0%)の来店獲得
- 25 商業施設での出張展示会を実施し、月間8台の成約獲得
- 26 紹介キャンペーンDMを300部送付し、来場7件成約5組獲得
- 27 紹介キャンペーンLPを制作しSMS送信での告知、反響率39% / 5台成約
- 28 紹介案件からの成約42台(1月～2月累計実績)を獲得する接客方針
- 29 情報誌への広告掲載に際した年間契約交渉を行い広告掲載料120万円/年 削減
- 30 新規客向けに先取り初売り「7大プレゼント企画」で新車リース38台成約
- 31 新車リース専門LPトップに企画動画+来店予約バナーの設置で反響アップ
- 32 新車リース専門店移転に伴うプレオープンイベントを実施し、2日間で369名集客
- 33 新車リース未成約のお客様にMCCS装置付オートローンをご提案し新車2台成約
- 34 新聞折込チラシで来場19件獲得(反響率0.011%)の成功ポイント
- 35 新聞折込チラシを実施し、4日間で4件のQRコード流入、うち2件が成約
- 36 整備工場からの来店誘導強化で接客数2.6倍、成約台数3.5倍
- 37 先取り初売DMを3,600件送付、12台の成約(反響率0.3% / CPO3.3 円)
- 38 即納車をチラシに掲載、初売り開始後一週間でチラシ集客23組
- 39 代替・紹介キャンペーンDMより来場数30組・成約15台を獲得
- 40 展示車3台を初売り目玉車としてチラシに掲載、初売り開始3日間で10組来場、7台成約
- 41 展示車6台を即納車としてチラシ掲載、昨年対比168%の集客を記録
- 42 点検/車検来店時の待ち時間を活用した保険提案により1ヶ月で4件の保険を獲得
- 43 封筒型DMにて紹介キャンペーンを実施して8台の紹介獲得
- 44 複数チャネルからの問合せ案件および全対応を自動で可視化、来店誘導率アップ
- 45 問合せに対するTELトークスクリプトを用意・活用し、店舗誘導率アップ
- 46 問合せのシンプル化と来店誘導アプローチの徹底で反響アップ
- 47 問合せ誘導バナーを変更したところ、問合せ件数が2倍に
- 48 来店ハードルを下げて来場特典を設け、CPR2.4万円で新規ユーザーを獲得
- 49 リースライン限界まで展示車を前進させ、通りがかりからの来場数が増加
- 50 店舗の入口を広げ、来場が昨年対比2倍にアップ

成約率アップ / 粗利アップ 編

- 51 “マイナス”内容を“プラス”に変える商談で成約率20pt アップ
- 52 “成約率順接客2.0”を実施し初回商談成約率10.7ptアップ(25.0% → 35.7%)
- 53 「お申込金1万円」の設定で新車リース成約率56.8%、即決率77.4%
- 54 「ご成約プレゼント2倍チケット」の活用で初回来店成約率昨月対比24.8ptアップ
- 55 「買えない理由・検討する理由」に対する切り替えしトークの徹底、成約率50%以上を維持
- 56 DVDを活用したフラット7商談で新人営業マンが成約率40%超え
- 57 POPを活用して売り筋車種ベスト3へ70%誘導
- 58 グリーティングの見直しとヒアリングの改善で成約率が月内29.8pt(29.0%⇒58.8%)の改善
- 59 ヒアリングシートの活用と商談1件ごとの管理徹底により成約率27.4ptアップ
- 60 ペア商談を実施し入社2ヶ月の業界未経験女性スタッフが10台成約(/月)
- 61 営業実績アップの背景は“お客様の購買意欲、温度感を上げる”商談フロー
- 62 業界未経験者を採用し、4ヶ月で成約率60%超えの営業スタッフに育成するまでのプロセス
- 63 残価設定ローン対策POPの活用でディーラー対策を実施
- 64 試乗誘導を実施し成約率が100%
- 65 社内コンテスト開催による営業スキルアップ
- 66 初回商談での未成約客に対し次回商談予約を徹底、18件の予約獲得(獲得率60%)
- 67 商談における提案の優先順位を明確化したことにより、営業KPI 5項目が昨年対比アップ
- 68 商談にてボーナス併用での成約へ誘導を強化、併用率アップに伴い成約率+10pt
- 69 商談を予約制にすることで、商談の質アップにより成約率・台当たり粗利アップ
- 70 商談時、会社紹介と店舗メリットを最初に40分話すことにより成約率80%を達成
- 71 審査の3回提案で審査率50%→100%
- 72 成約プレゼントを3回に分けてのお渡しにすることでキャンセル0%化
- 73 成約時に発注確認書へのサインをいただき受注後キャンセル防止
- 74 相談商談により新人営業マンの成約率90%
- 75 即決特典7大プレゼントをチラシに掲載し、総販売台数27台中27台が即決
- 76 即決率90% ロープレ動画の共有と商談方法のマニュアル化
- 77 即納希望のお客様3組に届出済未使用車リースの提案、全件成約
- 78 即納車POPの活用で成約率昨年対比7.4ptアップ&4台即決成約
- 79 体感コーナー設置+クーラー作動で車種決定率85%
- 80 対社長の”相談商談”を実施し、成約率が昨年同月比14.3ptアップ
- 81 徹底した前審査の実施と月々18,000円以下の見積提示金額調整で成約率18.0ptアップ
- 82 展示場の入り口付近に試乗車を展示し成約率アップ
- 83 オプションの獲得強化品目を決めて提案を強化したことで台あたり粗利3万円アップ
- 84 オリジナルのオプションパックを用意し、台あたり粗利8万円アップ
- 85 カスタムコンプリートカーの販売で台あたり粗利アップ
- 86 カスタムドレスアップカーの展示で成約1台、粗利30万円の獲得
- 87 フルメンテナンス強化、オプションランキング活用で台あたり粗利アップ
- 88 ボーナス払い併用比率アップによるメンテナンスパック獲得率アップ
- 89 メンテナンスパック付帯率90%の秘訣
- 90 リース商談と分断した保険商談を実施し付保率75%
- 91 延長保証を1日料金で表示し、割安感を伝えることで成約台数11台のうち10台付帯
- 92 広告掲載プレゼントカーナビからのグレードアップ率70%の秘訣
- 93 広告掲載プレゼントカーナビからのグレードアップ率94%の秘訣
- 94 新車リース台当たり粗利30万円超の秘訣はコーティング獲得率70%！
- 95 成約後、再来店時の保険商談で付保率50%以上達成
- 96 成約後書類持ち込み来店時での保険商談を徹底し、付保率62%
- 97 即納車を活用したパッケージ商品を広告物に掲載、5件指名来場 2台成約 粗利80万円アップ
- 98 点検入庫時にリース専用の保険中途組込を提案し、1ヶ月で6件獲得
- 99 売り筋車種に販売特化して台粗利30万円達成
- 100 全てのフロントスタッフがアプローチブック商談できるようにするまでの育成手法

新車リース販売で地域No.1を本気で目指す経営者・営業スタッフ向け

新車リース 成功事例100連発 大公開セミナー

開催
日時

2022年 1月26日(水) 1月28日(金)

申込締切日: 1月22日(土)

申込締切日: 1月24日(月)

オンラインセミナー WEB配信

13:00~16:30 [ログイン開始 12:30~]

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

講座内容&スケジュール

受講料

一般価格 定価 30,000円(税込) 33,000円(税込)/1名様 会員価格 定価 24,000円(税込) 26,400円(税込)/1名様

講座

セミナー内容

第1講座 13:00~13:40

新車リース販売成功事例100連発(その1)

株式会社 船井総合研究所 モビリティ支援部 MaaSグループ 新車チームリーダー 新村 雅也

第2講座 13:40~14:30

ゲスト企業の成功事例を大公開! 新車リース販売成功事例100連発(その2)

ゲスト講師様
株式会社 船井総合研究所 モビリティ支援部 MaaSグループ 新車チームリーダー 加藤 智

第3講座 14:40~15:30

ゲスト企業の成功事例を大公開! 新車リース販売成功事例100連発(その3)

ゲスト講師様
株式会社 船井総合研究所 モビリティ支援部 MaaSグループ 新車チームリーダー 新村 雅也

第4講座 15:30~16:10

新車リース販売成功事例100連発(その4)

株式会社 船井総合研究所 モビリティ支援部 MaaSグループ 新車チームリーダー 加藤 智

第5講座 16:10~16:30

本日のまとめ

株式会社 船井総合研究所 モビリティ支援部 MaaSグループ マネージャー 淵上 幸憲

船井オンラインwebセミナー受講3つのメリット

merit 1 リモート参加OK



インターネット接続したPCさえあれば、どこからでも受講可能です。新型コロナウイルス感染症(COVID-19)予防にもなります。

merit 2 移動時間ゼロ交通宿泊費ゼロ



今までのように往復時間を考慮すると部内でも半日仕事です。ましてや出張の場合は交通宿泊費ゼロのメリットは大きいです。

merit 3 チャットで個別相談OK



講師以外にコンサルタントも同席いたしますので、セミナー途中でも個別チャットでご相談いただけます。

お申し込み方法

※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

お申込み方法に関するお問合せ: TEL: 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

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。

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/081133>

【年末年始休業のお知らせ】12月28日(火) 正午~1月5日(水) まで

※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。

※Webからのお問い合わせには1月6日以降順次ご回答させていただきます。

※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。

ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

