

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!

大手自動車メーカーのサブスクに町の車屋さんが勝つ方法

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。ご都合の良い日程をお選びください。

全日程
WEB
開催

2022年
3月29日(火)・30日(水)・4月4日(月)

各日13:00~16:30
[ログイン開始 12:30~]

PC・スマホがあれば
どこでも受講可能!

申込締切日 3月25日(金)

申込締切日 3月26日(土)

申込締切日 3月31日(木)

※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	今伸びている自動車サブスクモデル徹底解説! 自動車サブスクモデルで成功する3つのポイントとは 今増えている自動車のサブスクモデルを導入している企業様の中で、業績を上げている企業は何を取り組んでいるのか?本講座では2022年に自動車サブスクモデルで成功する3つ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 幸恵
特別ゲスト 講座	全国加盟店480店舗「フラット7」 直営本部・最高執行責任者が登壇! サブスクで成果を出しているフラット7直営店の成長戦略 および売上10億円・営業利益1億円までの軌跡を事業 責任者が語ります! 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 船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 加藤 智
第3講座	サブスクで成功している店舗の戦略・具体事例徹底解説! 単店売上10億円・営業利益1億円を達成した秘訣とは 今伸びている自動車サブスクモデルで、成果を出し続けている新車リースのフラット7直営店は何を取り組んでいるのか。その店舗戦略、成功事例をコンサルタントが解説!拠点売上10億円・営業利益1億円を達成した秘訣を大公開します。 株式会社 船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 加藤 智
第4講座	自動車のサブスクモデルで成果を出すために 経営者が決断すべきこと 全国各地で自動車のサブスクモデルで成果を出している企業の共通項を本講座にてお伝えし、それを踏まえて経営者が決断すべきことをお伝えします。 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 淵上 幸恵

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」と検索してご確認ください。

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/084812>
※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)

サブスクが気になる 自動車販売店様必見

大手のサブスクに

町の車屋さんが

勝つ方法

年間新車リース

さらに
車検を倍増させる
メソッド大公開

販売
台数

300台達成!

ゲスト
講師

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

全国加盟店
480店舗! 月々1万円から乗れる
フラット7
直営本部・最高執行責任者が語る!

全日程
WEB
開催

2022年
3月29日(火)・30日(水)・4月4日(月)

13:00~16:30 [ログイン開始 12:30~]

ご都合の良い日程をお選びください。

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
大手自動車メーカーのサブスクに町の車屋さんが勝つ方法 お問い合わせNo.S084812
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。) 084812

サブスクで成功しているノ店舗の戦略・具体事例徹底解説！ 単店売上10億円・営業利益1億円を達成した秘訣とは

驚異の高収益店舗！サブスク導入で売上10億円

新車リース
年間販売台数
377台

拠点
売上 **10億円** 営業
利益 **1億円**



2015年に「フラット7」FC化に先駆け、新車のマイカーリース販売をトライアルした直営店。期間中単月平均28台のリース販売を達成し、商品全国展開の契機となる。その後リース販売を伸ばし、整備実績も右肩上がりに上昇。2020年には単店売上10億円・営業利益1億円を達成し、業界平均を凌駕する収益性を実現した。



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

当日の講演内容を先行公開！

1. 「フラット7」開発の背景とまだ全国に事例のなかった導入期の取り組み
2. 「フラット7」を売れるサブスクに磨き上げた現場での実施事項
3. 販売を伸ばしただけで車検台数1.7倍！整備生産台数2.3倍！そのカラクリとは？
4. ターゲット別に制作したWEBサイトを活用したWEB販促の取り組み
5. 競合となる他社サブスク商品との差別化戦略
6. 試乗率80%をKPIに設定し成約率アップ！
すべての展示車に試乗できるオペレーションとは？
7. 新規客向けの接客担当を専任化！成約率アップに向けた店頭戦略
8. 誰でも売れる営業ツールの導入・業界未経験者の即戦力化
9. サテライト店の出店による集客戦略
10. のぼり・展示場レイアウト・看板・サブスク専門店の店づくりとは？
11. 代替や紹介を増やすためのサービス入庫客への配布物、ご案内事項
12. 付保率を上げる保険商談の基本フローとは？
13. 年商10億円 営業利益1億円を達成する高収益の詳細を解説

当日はその他売れるサブスクの取り組みを大公開！

まだまだ
あります！

成功の ポイント①

新車リース販売を伸ばしただけ！
拠点営業利益が1億円超え！

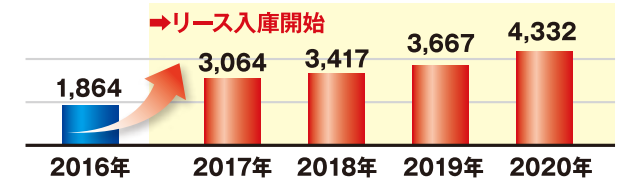
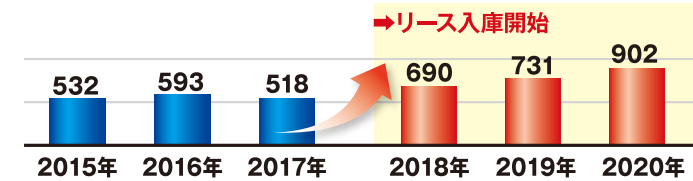
- ✓ サービス新規客を増やす施策は全くの未着手！
新車リース販売を伸ばしただけで整備生産台数は2.3倍に！
- ✓ 車検台数は1.7倍に成長！

車検
生産台数

1.7倍！

一般整備
生産台数

2.3倍！



成功の ポイント②

売れるサブスクを作り上げた
「フラット7」直営店のノウハウ

- ✓ 主軸は月々払い、サブスクとしての専門店化
- ✓ “3プライス”というわかりやすい価格設計で
売れるサブスク商品の仕組み構築
- ✓ 誰でも売れる営業ツールの導入で
業界未経験の新卒社員でも成約率50%超え！



成功の ポイント③

ディスカ운ストアへサテライト店を出店！
“待たない”集客スタイルで新規顧客を送客

- ✓ 高収益化の秘訣！月間拠点粗利2,000万円超え
- ✓ サテライト店人員は2名前後、
月間固定費を100万円以下に抑える秘訣とは
- ✓ 出店先ショッピング施設でのチラシ配り、
近隣へのポスティング投函、
サテライト店スタッフは集客チャンネルの一貫



※市原店にサテライト2店を加えた拠点合計粗利

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！