

最短3カ月で成果が出る!新規車検80台獲得事例大公開セミナー

セミナー内容&スケジュール

全日程とも同じ内容となっております。ご都合の良い日程をお選びください。

WEB
開催

2022年4月19日(火)・22(金) 開催時間 13:00~16:30
申込締切日 4月15日(金) 申込締切日 4月18日(月) (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のご参加方法の詳細は「船井総研web参加」で検索

当日のスケジュール

第1講座

13:00
~13:40

新規集客に成功している企業とは

現在の整備工場を取り巻く環境、世の中の動きなどを鑑み、整備工場がどのようにお客様に選ばれるか、効率よく集客を行っている企業が何をしていくべきなのかをお伝えします。

株式会社 船井総合研究所
モビリティ支援部 リーダー

浜中 健太郎

モビリティ支援部において、中古車販売店や整備工場の業績アップ支援を行っている。経営層と現場をつなぎ無理なく業績を上げるコンサルティングを展開し、実績を挙げているクライアントを多数輩出している。



第2講座 ゲスト講座

13:40
~14:30

【ゲスト講座】整備工場を伸ばすためのポイント

新規集客で成果を上げている整備工場、羽中田自動車工業様にご登壇いただき、新規集客の重要性やどのように集客を行っているのかをお伺いします。

株式会社 羽中田自動車工業
代表取締役社長

羽中田 麻由 氏

山梨県甲府市に本社を構え、現在年商31億円、年間の車検台数は山梨県内2拠点6,000台をこなす県内随一のトータルカーライフ企業である。人材育成・接客対応に力を入れており、高い顧客満足度につながっている。これが同社の強みとなりファン客が非常に多い。



第3講座

14:40
~15:50

新規集客を伸ばす具体的な方法

新規集客を伸ばしている羽中田自動車工業様の事例を元に、どのような順番で取り組み、具体的にどのようなことをしているのかをご紹介します。明日から使えるようにツールや、オペレーションなど実際に成果を出している企業様の"生"の事例をご紹介します。

株式会社 船井総合研究所
モビリティ支援部

宮原 拓司

整備部門向けのマーケティング支援を行い、特に現場に密着した収益性アップ支援には定評がある。弊社で開催している車検アカデミーで講師・ファシリテーターを務めている。



第4講座

16:00
~16:30まで

整備工場を運営する経営者の方が決断すること

本日の内容のまとめの講座です。本セミナーを聞き、経営者の方に決断いただくことや今後の方向性についてお伝えします。

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 幸憲

モビリティ支援部において、整備工場向け業績アップ支援や単価アップ支援を行い、さらには、中古車販売店の業績アップ支援も行っている。講演活動にも力を注いでおり、全国各地で開催しているセミナーの講師も行っている。特に整備業の業績アップを得意としており、戦略策定から現場に施策を落とし込むところまでサポートをしている。



お申し込みはこちらから(WEBでのお申込み)

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

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/085062>

TEL: 0120-964-000(平日 9:30~17:00)

※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。



車検集客を強化したい経営者様のみご参加ください。

たった3ヶ月で車検を増やす

チラシ

デジタル

ポータル
サイト

SNS

顧客
紹介

新規車検

月間
予約

80台

既存の集客手法に加えてデジタル集客強化で新規を伸ばす
山梨県の優良整備工場の集客事例大公開!

ゲスト
講師

山梨県で年間車検台数6,000台!の実績

整備総粗利

3億円

メカニック
一人当たり生産性

170万円

新規車検台数
年間

1,000台

オンライン
開催

2022年

4月19日(火)・22(金)

開催時間

13:00~16:30(ログイン開始12:30~)

株式会社 羽中田自動車工業
代表取締役社長
羽中田 麻由 氏

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

最短3カ月で成果が出る!新規車検80台獲得事例大公開セミナー お問い合わせNo.S085062

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。)→ 085062

整備工場の新規集客、諦めていませんか？

全国で成果を上げる整備工場の新規集客手法を全て公開します！

以下に**1つ**でも当てはまる**経営者様**はご参加ください。

- ☐ 集客は既存のお客様頼み、顧客数がジリ貧
- ☐ 新規集客といっても何から始めていいかわからない
- ☐ 流行りのSNSから始めたけど、成果が出ていない
- ☐ 外部企業を活用しているけど、良い成果が出ているのか不安
- ☐ そもそもデジタルに苦手意識がある

全国で**伸びている工場**が行っている事例のみ紹介します！

①デジタル集客で年間300件獲得！

集客のできるHPの作り方から、広告のかけ方、Googleマイビジネス攻略法、ポータルサイト攻略法、全国で成果の出ている工場のモデル数値など大公開します。

②車検台数の10%を顧客紹介でつくる！

顧客満足度×仕組み化で、車検台数の10%は紹介でつくる。達成している企業様は何をしているのか、余すことなくご紹介いたします。

③成果を上げるマネージャーが行っている**管理手法**とは

本セミナーでは取り組みだけをお伝えするのではなく、実際に成果を上げている整備工場の店長・マネージャーが実施しているPDCAサイクルの回し方、管理手法などもご紹介いたします。

参加
特典

無料

貴社の不安・悩みを解決する

個別無料相談(60分)付帯！

御社の現状、商圏などをヒアリングし、何からスタートすべきか、最も早く成果が出るかをご提案させていただきます。

当日のゲスト 羽中田自動車工業様の**成功**ポイント

成功
事例

1

WEBサイトを作り変えて
3ヵ月で**月間25件**の新規車検獲得



成功
事例

2

WEB集客の間口を広げて
年間400件超の新規獲得



成功
事例

3

紹介車検の獲得に取り組み
年間10%超・600台の顧客紹介獲得

\\さらに/

セミナー当日にお伝えする
新規集客成功の

ポイント&ノウハウ

成功の
ポイント

これだけ！WEB集客の基本のキ

- ・WEB集客の全体像
- ・WEB集客で押さえるべき5つの数字
- ・HPづくりで抑えるポイント
- ・成果の出るWEBサイト運用方法



成功事例

新規集客！成功事例30連発

- | | |
|--------------------|-------------------|
| 1. 成果の上がるHPの実例 | 6. ポータルサイト攻略のカギとは |
| 2. CV率アップの仕掛け | 7. どれから始める？SNS活用法 |
| 3. SEO対策で0円集客！ | 8. アナログ×デジタルで勝つ方法 |
| 4. YouTube広告で流入数増加 | 9. 紹介はオペレーションがキモ |
| 5. 口コミ強化で信頼獲得 | 10. 紹介を増やす特典の中身 |

当日は詳しい内容とともにさらに20個の事例を公開します！
お申し込みは背表紙をご確認ください。

-これからの時代を勝ち抜く整備部門の業績アップを学ぶ-

モビリティビジネス車検アカデミー-継続型-

研究会No:K113839

主な会員様実績

岡山県A社:月間**直接生産性180万円超!** 部門**粗利率80%!**

岐阜県B社:単店車検台数**7,500台!** リピート率**80%超!**

北海道C社:車販120台でも単店**車検台数3,400台!**

このような方にオススメ

その他有力企業様多数在籍

詳細はこちらのQRコードから
ご覧いただけます

- ✓ 自社の整備部門の業績向上、収益化を実現したい
- ✓ モデル企業の整備部門の戦略や戦術を学びたい
- ✓ 整備部門の部門長、次のリーダーを育成したい



1

車販店の強みを活かした、非競争戦略を描く

自社の販売台数や車検台数実績から、整備部門の数値計画と数値計画に合わせた適正な人員体制、育成計画を描きます。

2

最新事例から即時業績アップを実現する

各参加企業様の最新の取り組み事例を分析、共有することで即時業績アップにつなげる施策を提供します。

3

整備部門の部門長・リーダーの育成につながる

自社が目指すモデル企業とともに切磋琢磨する場を作ることで参加する部門長・リーダーの育成につなげます。

年間スケジュール

※ 年6回開催です 現在無料お試し参加が可能な日程のみ掲載しております

開催日	場所	時間
2022年4月8日(月)	オンライン開催(Zoom)	10時30分～16時30分 (受付開始10時)
2022年6月10日(金)	船井総研丸の内オフィス ※変更になる場合がございます	
2022年7月25日(月)		
2022年9月16日(金)		
2022年11月11日(金)		

年会費(会員価格)

144,000円(税別)
/税込み158,400円

追加参加費(会員価格)

30,000円(税別)
/税込み33,000円

お申込み

上記QRコードからWEB申し込みが出来ます
※詳細は宮原拓司(みやはらたくじ)まで
TEL: 070 2448 1440

※ 会員価格とは弊社研究会にご入会の企業様の価格となります。
ご入会でない企業様の料金は異なりますので、詳細はWEBページをご参照ください。

無料メールマガジン 購読者募集！

20年以上のコンサルティング実績！
国内最大級のコンサルティングファームの
自動車業界向け業績アップノウハウ公開中！

毎週月曜日
配信中

コンサルティング現場における成功事例や、
業界最新情報を配信いたします。
最短・最速で業績アップを目指す経営者様は
必読のメールマガジンです。

▼ご登録はこちら（無料）



【1分で登録完了！今すぐご登録ください】

- ①お手持ちのスマートフォンでQRコードを読み取る
- ②HPにアクセスし、メールアドレスを入力する

※メールアドレス以外の個人情報はありません※

サイトURL：https://kuruma-biz.funaisoken.co.jp/mail_magazine/

▼このような方におすすめです！

- ☒ 自動車業界の最新トレンドを知りたい
- ☒ 業績を伸ばしている会社が何をしているのか知りたい
- ☒ すぐに実践できる成功事例を知りたい
- ☒ 全国の繁盛店を見てきたコンサルタントの见解を知りたい

 明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken