

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!

整備工場向け新車リース販売台数アップセミナー

セミナー内容&スケジュール

全日程とも同じ内容になっております。ご都合の良い日程をお選びください。

**WEB
開催**

2022年 **5月16日・20日・26日** 各日13:00~15:30
[ログイン開始12:30~]

申込締切日 5月12日(木) 申込締切日 5月16日(月) 申込締切日 5月22日(日)

※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

**PC・スマホがあれば
どこでも受講可能**

料金

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 新車リースで単店月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
第2講座	整備工場向け新車リース業績アップ講座 大進自動車工業様をゲストに迎えて、整備工場様向けの販売台数アップの取り組みをお話いただきます。特に整備顧客からの代替獲得やWEB集客による新規客獲得の秘訣をお伝え致します。 大進自動車工業 有限会社 代表取締役 齊藤 哲治 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	即時で取り組める集客力・営業力アップ講座 明日から使えるWEB集客を中心とした集客力アップの取り組みや成約率アップ・台あたり粗利アップの取り組みを誰でも取り組めるように具体的にお伝え致します。 株式会社 船井総合研究所 モビリティ支援部 森 祐輝
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致します。 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



お申し込みはこちらから(WEBでのお申し込み)

右記のQRコードを読み取りいただきWEBページのお申し込みフォームよりお申込みくださいませ。

※お申し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/085064>

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。



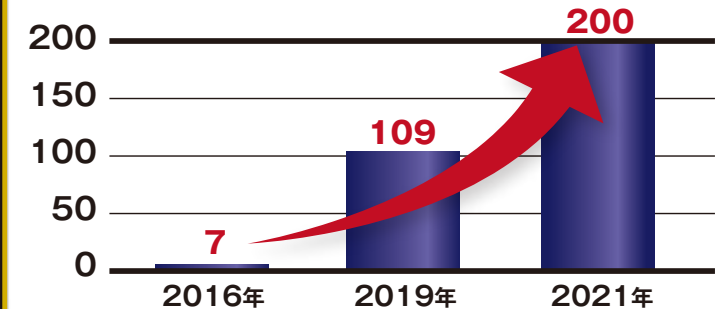
全国の自動車整備工場向け

**整備工場が初期投資^{ゼロ}0円で
新車リース販売を
伸ばす秘訣を大公開!**

総販売300台・リース200台達成!

**既存客代替で
年間100台販売!**

新車リースの販売台数推移



失敗しない方法①

代替で年間100台販売!
入庫時対応・DM・TEL掛けにより整備既存客から効果的な代替・紹介獲得で販売台数底上げ!

失敗しない方法②

WEB経由で年間100台販売!
月20万円の広告費から開始して
Google広告・Yahoo!広告攻略

失敗しない方法③

**整備出身者・業界未経験者でも
高い成約率・高い台あたり粗利獲得のために
営業方法・営業ツールを仕組化!**

全日程
**WEB
開催**

2022年 **5月16日・20日・26日**
13:00~15:30[ログイン開始12:30~]ご都合の良い日をお選びください。

**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

整備工場向け新車リース販売台数アップセミナー

お問い合わせNo.S085064

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。→ **085064**)

大進自動車様(新車市場 甲府南店)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

既存顧客から年間100台販売するための
店頭・DM・TEL掛けのアプローチ手法とは!?

店頭での接触機会をいかに作れるかが最重要!

- ✓ 車検/点検時に直近で代替を検討しているかヒアリングして、「代替意向アリ」のお客様は営業へのパスによる代替獲得
- ✓ オイル交換パスポートの発行で6ヶ月ごとの接触機会確保による固定客化と、入庫回数増加による代替提案機会の創出
- ✓ オイル交換無料をフックに入庫誘導&無料査定による代替案件創出
- ✓ 車検満期前の「車検案内&代替案内DM」の送付&TELコールで「車検入庫or代替」の促進実施
- ✓ 初売りや決算などの販売強化時期には代替促進専用のDM送付
- ✓ 代替意向は、顧客管理システムで管理して代替アプローチの精度アップ
- ✓ 年2回の感謝祭実施で顧客接点確保

【車検案内&代替案内DM】



【初売りDM】



知りたい
ポイント②

**WEB集客で年間
100台販売する方法**

- ✓ 新車リース専用サイトを用意して月20万円からWEB広告を開始して、反響アップに伴い、積極的に広告費アップ
- ✓ Google広告・Yahoo!広告から無料で出来るGoogleマイビジネスを徹底活用!

知りたい
ポイント③

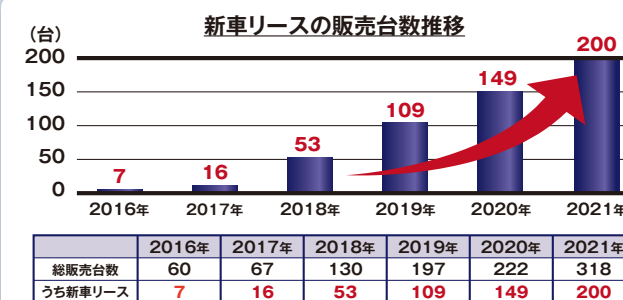
**高い成約率・台粗利を
実現するために方法**

- ✓ 整備出身でも、紙芝居形式のアプローチブックを活用して、成約率アップ!
- ✓ 追加整備まで含めたメンテナンスパックの獲得徹底により、整備部門の収益アップに貢献! 安定的なストック収益へ!

自動車整備工場から新車リース販売へ参入で年間200台販売

【成功のポイント】

既存の資源で**初期投資ゼロ**
既存客代替で100台販売
WEB集客で100台販売



大進自動車工業 有限会社
新車市場 甲府南店
代表取締役 齊藤 哲治 氏

山梨県甲府市にて、整備钣金事業を中心に事業を展開。2016年2月より新車リースの販売を開始し、2018年1月から船井総研の販売支援を開始した。新車リースに参入したことで、販売台数は右肩上がりで増加し、相乗効果で車検台数も増えている。



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. **車検・点検入庫時の代替促進**のポイント
3. **代替促進DM**の反響アップのポイント
4. 代替促進のための**車検満期に合わせたTELコール**の秘訣
5. 固定客化のための**感謝祭開催**のポイント
6. **デジタル集客**で年間100台販売するための集客ノウハウ
7. **新聞折込チラシ販促**の反響アップのポイント
8. 新規客獲得のための**販促費に対する考え方**
9. 通りがかりからの来店を増やす**店舗づくり**のポイント
10. **メンテナンスパック**の高い獲得率のポイント

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!