

先着**10社様** 限定

特別ご招待状

参加無料

2022年**6月27日**

Zoom開催 13:00~16:00 (ログイン開始 12:30~)

100年に一度の大転換期を迎える自動車業界で業績を伸ばし続ける仲間づくり

モビリティビジネス経営研究会 新車低金利専門店会説明会

～ 新車販売の**好調事例**を大公開! ～

特別ゲスト講演

初期投資**200万円以下** × WEB販促中心

新車低金利販売へ業態転換し、
過去最高販売粗利達成した秘訣!

長期在庫を持つ中古車販売からWEB販促メインの
新車低金利販売で業績アップしたストーリーを大公開!

1 初期投資は看板、
サイト立ち上げのみ

2 販促は
WEB販促がメイン

3 在庫を持たず
キャッシュフロー改善

ゲスト講師

有限会社 アイオート
代表取締役社長

大高 潤一郎 氏

船井総研が主催する新車低金利専門店会の特徴

自動車販売店
会員数
400社

特徴1 国内年商ランキングTOP100の内、**36%が在籍**する
中古車販売店の**トップクラス企業**の経営者が集まる勉強会

特徴2 国内トップクラスの**新車販売事例**を持つプラットフォーム

特徴3 明日から実践できる経営ノウハウを知ることができる**実践型勉強会**

研究会
会員様の
一部ご紹介



① 株式会社 トーサイ様



② 野口自動車 株式会社様



③ 株式会社 杉並モーター様

詳しくは
中面で

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。

モビリティビジネス経営研究会 新車低金利専門店会説明会

お問い合わせNo. S086577/K040822

明日のグレートカンパニーを創る



Funai Soken

TEL.03-6212-2931

株式会社 船井総合研究所

〒100-0005 東京千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階

(平日9:30~17:30)

お申込み・内容に関するお問い合わせ
大森 昭宏(オオモリアキヒロ)

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。) → 086577

時代はデジタル。WEB販促に着手して下さい

～コロナ禍でも販売実績向上、持続的成長する方法とは～

明日からすぐに実践できる 新車販売店が勝ち残るための 商品の差別化ポイントと集客方法とは？

「エリア内に競合他社が多く、自社の強みが打ち出せていない」
「新車販売に挑戦したいが何をすればよいのか分からない」
「今後の自動車業界の時流に適応したビジネスは探している」

など、様々な悩みからこのDMを開いて頂いたと思います。
誠にありがとうございます。

2021年は悔しくも、大幅に業績アップした会社は多くはありませんでした。

しかしながら、船井総研が持つ5,487社※のクライアントの中でも
特にコロナ禍で業績が上がった企業には以下の様な特徴がございました。

※2020年の年間コンサルティング契約社数

1. 他社が追従できない差別化によるマーケティング
2. 経営者によるスピーディーな経営判断

これらは自動車業界も同じことが言えます。

例えば新型コロナウイルスの影響を大きく受けた飲食業界の多くが中食産業に参入したことが記憶に新しいですが、自動車販売業界においては、**コロナ禍でも安定して業績を上げるために、WEBなどデジタル集客へ着手**された企業様が多くございました。

その中でも、より成果が上がった企業様とそこまで成果が伸び悩んだ企業様がいらっしゃいました。その違いは何だったのでしょうか。。。次のページをご覧ください。

新車低金利専門店の成功事例続出！

～低投資でも新車が売れた成功事例～

それが、**他社が追従できない差別化によるマーケティング**です。

初めてWEB販促に着手される企業様には

「**誰が**」 どういった場面でそれを欲しがるのか

「**何を**」 自社のユニークな点で顧客へ魅力的に映るのか

「**どのように**」 売っていくことで最大の受注が生まれるのか

残念ながら、こういった発想があまりございません。

他社の模倣だけではなく、差別化した自社の商品(強み)を訴求していくことが安定した販売実績を上げるための第一歩となります。

今回の例会では、実際にコロナ禍でも業績アップを実現されている

モビリティビジネス経営研究会 新車低金利専門店会の

具体的な成功事例をご紹介します。

また、コロナ禍で業績が上がった企業の特徴として

「**経営者によるスピーディーな経営判断**」

を上げさせていただきました。

まだまだ油断を許さない景況感の中です、このDMをお読みの経営者様には正しい根拠に基づいた経営を行っていただくためにも2022年6月27日(月)に開催するモビリティビジネス経営研究会新車低金利専門店会で多くの仕組みとノウハウを仕入れて頂き、会社の利益を上げて欲しいと考えております。

まずは次のページでモビリティビジネス経営研究会新車低金利専門店会の成功事例をご覧ください！

株式会社 船井総合研究所
コンサルタント

大森 昭宏

新車低金利専門店の成功事例企業をチェック！

コロナ禍でも過去最高販売更新！
新車低金利専門店
単店年間300台販売達成！

株式会社 トーサイ 常務取締役 馬場 由浩 氏

1. 専任者設置で営業・WEB施策量アップ

新車低金利専門店を展開する上で、営業だけでなくWEB販促の施策を実施する上で専任者の設置が必要となります。専任者を設置し、各施策量を増加させたことで集客、成約台数につながっています

2. 限定金利キャンペーン

新車低金利業態において、販促や営業を高める上で地域一番の企画を実施する必要があります。定期的な競合店調査を元に、限定金利のキャンペーンを展開していることが業績アップにつながっています

店舗名
圧倒的な低金利
1.9%
【入力30秒!!】見積り比較
スタート
東京・埼玉でのご契約、増えています

新年特別金利
0.9%
全車オールメーカー勢揃い
国産オールメーカー全車種
金利0.9%の大人振る舞い!!

ご購入するメリット
※車に必要なこれ全部揃います。
自動車保険
レンタカー
代車無料
融資・保証
ご購入サポート

チラシ中心の
軽中古車販売から業態転換して
販売粗利一昨年比115%



野口自動車 株式会社 常務執行役員 芦田 健 氏

1. WEB施策を外注化して営業施策に集中

WEB施策を既存の営業スタッフではなく、ノウハウを持った外部の専任者に委託することで、あくまで営業スタッフには営業施策に集中化させて最低限の人員で業績アップにつなげています

2. 既存客施策もデジタル化

新規販促だけでなく、既存の囲い込みについてもデジタル化を推進させ、自社のアプリやSNSでの発信を充実させたことで既存からの販売実績向上にもつなげています



初期投資200万円！
敷地120坪でデジタル集客を
駆使して単店10台販売

株式会社 杉並モータース 代表取締役 淵上 健太郎 氏

1. 認知度を高める専門サイト作り

新車低金利の専門サイトを実施する上で、
単なるLP（ランディングページ）ではなく、自社で修正が
可能な専門LPを立ち上げたことがWEB販促の施策量
を増やし、反響を高めるポイントになります。

2. サイト内のコンテンツの充実化

納車式や車種紹介などのブログ機能を活用して、
専門LP内のコンテンツ量を増やすことが問い合わせや
来店につながります。そうした施策の積み上げが
短期間で販売実績を伸ばしたことに繋がっています。



人気のアルファード
“Executive Lounge S” E-
Four 展示車入庫です！

最上級グレード、エグゼクティブラウンジSがオプション装備充実で入庫しました。アルファードの現車をご覧になりたい方は、是非お立ち寄り下さい

☆



参入1ヵ月で結果が出る! 新車×低金利専門店

デジタル集客を駆使して
参入1ヵ月で成果を生む
経営ノウハウをお伝えします



株式会社 船井総合研究所
モビリティ支援部 コンサルタント
大森 昭宏

ここまでお読みいただき、誠にありがとうございます。

株式会社 船井総合研究所 モビリティ支援部

コンサルタントの大森 昭宏(おおもり あきひろ)と申します。

現在、弊社では全国で自動車販売を行っている会社のみなさまへ

「新車低金利業態」を通じた業績アップのお手伝いをさせていただいております。

この新車低金利業態の導入は今回ご紹介いたしました企業様をはじめ、
全国の企業様の成功事例をもとに成功できるパッケージとなっており、過去に失敗した事例もふまえて地域の特性に合わせた内容となっています。

研究会でご紹介するノウハウを利用することで、会社様が

「新車低金利業態を通じて、新車販売実績」

を飛躍的に増やされています。

次にご紹介しているものは、

今後の自動車業界における展望です。

ご参考にしていただき、貴社の今後の経営判断材料にいただければ幸いです。



新車低金利専門店を立ち上げる際のポイントは次のページへ >>>

新車低金利専門店の事例を一部ご紹介します！

- 1 新車低金利専門店を展開する上での成立条件（立地、規模、人員体制など）
- 2 新車低金利専門店の店作り（店舗販促、売り場）
- 3 設置すべき展示場車と商品設計（集客商品、売り筋商品）
- 4 足元の集客数を向上させる野立て看板の取り組み
- 5 オープン時に実施すべき紙媒体の販促（チラシ、ポスティング等）
- 6 紙販促で足元から集客数につなげる上でのポイント
- 7 専門サイトを立ち上げる上での成果の上がるサイト設計
- 8 販売台数目標別の月間WEB販促費とKPI設定
- 9 専門サイトでのSEO対策のポイント
- 10 広告運用を実施する上で新車低金利専門店で狙うターゲットと販促計画
- 11 リスティング広告で専門サイトへの流入数を増加させる取り組み
- 12 ディスプレイ広告で専門サイトへの流入数を増加させる取り組み
- 13 Googleマイビジネスを活用して専門サイトへの流入数を増加させる
- 14 YouTubeを活用して専門サイトへの流入数を増加させる取り組み
- 15 SNS（Facebook、Instagram）を活用して専門流入数を増加させる取り組み
- 16 問合せを増やす上での専門サイト内での工夫
- 17 流入数、問合せ件数を増やす上での当たるキャンペーン企画のポイント
- 18 問合せから来店につなげるための電話におけるポイントとトークスクリプト
- 19 問合せから来店につなげるためのメール返信文のタイミングと記載内容
- 20 既存顧客に向けた新車知恵金利での販促の取り組み
- 21 紹介客獲得に向けた新車知恵金利での販促の取り組み
- 22 新車低金利専門店の専任スタッフの役割
- 23 営業実績を上げるためのアプローチブックのポイント
- 24 営業実績を上げるための商談フローと営業管理の取り組み
- 25 成約率を上げるための競合店調査のポイント
- 26 即決率を上げるための対残クレや競合他社への切り返しトーク
- 27 即決率を上げるための客層別応酬話法や営業実践スキル
- 28 再来店につなげるための後追いのポイント
- 29 台粗利向上に向けたアップグレード提案の取り組み
- 30 台粗利向上に向けたオプション、強化品目の設定と案内方法

新車低金利専門店を営む経営者のための勉強会
モビリティビジネス経営研究会
新車低金利専門店会説明会

1社2名様
無料参加OK

この度の新車低金利専門店会説明会では「有限会社 アイオート」の代表取締役社長である大高潤一郎氏をお迎えし、業績急成長企業の取り組みを御講演いただきます。
アイオート様では、2015年に大型中古車販売店をオープンし、その後は徐々に業績が低迷していたが、**2020年に新車低金利へ業態転換を実施**し再成長を実現。最新の**2022年1月では前年比189%を達成**している急成長企業である。業態転換に至った背景や、新車低金利業態での成功モデルについて御講演いただきます。



ゲスト講師

有限会社 アイオート
代表取締役社長
大高 潤一郎 氏

■ 当日の講座内容

時間	講座内容	講師
13:00～13:50	〈船井総研講座〉 モビリティビジネス経営研究会 新車低金利専門店会説明会	株式会社 船井総合研究所 モビリティ支援部 大森 明宏
13:50～14:00	休憩	
14:00～14:50	〈特別ゲスト講座〉 業績V字回復を実現した急成長企業の取り組み大公開	有限会社 アイオート 代表取締役社長 大高 潤一郎 氏
14:50～15:00	休憩	
15:00～15:40	〈情報交流会〉 船井総研と参加者様による座談会形式の情報交換	
15:00～16:00	〈船井総研講座〉 まとめ講座	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 高岡 透平

モビリティビジネス経営研究会

新車低金利専門店会説明会お申込み方法

2022年6月27日（月） 13:00～16:00
（ログイン開始：12:30～）

お問い合わせNo
S086577/K040822

WEBのお申込みはQRコードからの読み込みが簡単です！！

ご参加いただける方はQRコードを
読み込んでいただきWEBページにあるお申込みフォーム
からお申込みいただけます。

お申込みURL <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/086577>

**お申込み期日
6月23日（木）**



主催

株式会社 船井総合研究所 モビリティ支援部



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

TEL

03-6212-2931

受付平日9:30～17:30 お問い合わせ先：大森 明宏（オオモリアキヒロ）

●研究会説明会は受講料無料でご参加頂けます。※1社2名様まで1回限りのご参加が可能です。
●本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
●お申込みをいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合は、開催4営業日前までにご連絡ください。
●参加を取り消される場合は、開催3日前までにマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛に、お電話にてご連絡ください。

＼最新の業界情報が手に入る!!／

登録
無料

船井流

モビリティメルマガ

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

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必要ありません※

サイトURL：<http://www.kuruma-biz.com/>

▼さらに今だけ！メールマガジン登録特典

【自動車販売・整備業向け】

2022年時流予測レポート

※2025年までに取り組む施策を18Pでご紹介

プレゼント！！

