

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!

新車リース台あたり粗利アップセミナー

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 6月17日(金)・20日(月)・23日(木) 各日13:00~15:00
[ログイン開始12:30~]

申込締切日 6月13日(月) 申込締切日 6月16日(木) 申込締切日 6月19日(日)

PC・スマホがあれば
どこでも受講可能

※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

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	集客減少でも増収増益を実現するためのポイント 集客が減少しているこのような時代でも業績を伸ばしている企業様を参考に、増収増益に繋げるための重要な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 中古車リースチーム リーダー 新村 雅也
第2講座	台あたり粗利アップのための成功事例講座① 来店数・販売台数が減少しても1台あたりの粗利を最大化して業績を伸ばす取り組みをご紹介します。利益率の高い車種への誘導方法やオプションの獲得手法、メンテナンスパック・保険などの付帯サービスまで、具体的な粗利アップの方法をお伝えし、台あたり粗利アップに繋げていただきます。 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 メンテナンスチーム 岡田 三菜美
第3講座	台あたり粗利アップのための成功事例講座② 来店数・販売台数が減少しても1台あたりの粗利を最大化して業績を伸ばす取り組みをご紹介します。利益率の高い車種への誘導方法やオプションの獲得手法、メンテナンスパック・保険などの付帯サービスまで、具体的な粗利アップの方法をお伝えし、台あたり粗利アップに繋げていただきます。 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 中古車リースチーム 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いたします。 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 MaaSグループ 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/086852>

※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。

TEL:0120-964-000
(平日9:30~17:30)



新車リース販売店向け

客数減少 こんな時代でも
増収増益を実現

台あたり
粗利 30万円

6つの秘策大公開セミナー

車両粗利15万円を
実現する方法

グレードアップで
値引きなし・5万円アップを
実現する方法

フルセグナビへの
グレードアップ率90%以上を
実現する手法

延長保証を90%以上
獲得する手法

リース専用保険を
70%以上
獲得する手法

メンテナンスパックを
80%以上
獲得する手法

そのほか粗利アップの成功事例を大公開!

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 Fundai Soken 船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp
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 ※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。

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。) → 086852

客数減少でも台あたり粗利30万円以上で収益アップを実現する手法を徹底解説!

6つの秘策で

販売時粗利
30
万円以上

整備時粗利
18
万円以上

項目	粗利
車両粗利	¥150,000
諸費用	¥30,000
オプション	¥70,000
専用保険	¥50,000
販売時粗利	¥300,000
+α車検・点検粗利	¥180,000

秘策①

車両粗利15万円を実現する方法

- 台粗利に応じて売りたい車種の販売で粗利アップ!
- 展示車活用した粗利の大きい車種への誘導手法!
- POPを活用した粗利の大きい車種への誘導手法!
- オリジナルパッケージ商品の販売で粗利アップ手法!

秘策②

グレードアップで値引きなし・5万円アップを実現する方法

- 衝突被害軽減ブレーキ付きへのグレードアップで粗利アップ手法!
- POPの活用で上位グレードへの誘導で粗利アップ!
- カスタム車両への誘導で粗利アップ手法!



秘策③

フルセグナビへのグレードアップ率90%以上を実現する手法

- 松竹梅3プランを用意して上位グレードへの誘導!
- 専用POPによる誘導で粗利アップ!
- 店舗作りによる誘導で粗利アップ!



秘策④ 延長保証を90%以上獲得する手法

- POPの活用により獲得率アップで粗利向上!
- 実際の故障事例を伝えるトークにより獲得率アップで粗利向上!
- ロープレで提案力アップによる獲得率向上!



秘策⑤ リース専用保険を70%以上獲得する手法

- リース保険専用のアプローブックでメリットの説明により獲得率アップ!
- 全件提案の仕組構築で専用保険獲得率アップ!
- 証券回収100%の構築で付保率アップ!



秘策⑥ メンテナンスパックを80%以上獲得する手法

- アプローブックを活用した提案で獲得率アップ!
- 定価より割引価格の設定で獲得率アップ!
- 月々定額払いのメリット訴求で獲得率アップ!
- 実際の整備事例を伝えてパックのメリット訴求!

その他 当日の内容を先行公開!

- 台あたり粗利アップを実現するために重要な商談時における優先順位付け方法とは!?
- 優先順位に沿った強化品目を決める方法とは!?
- 台粗利アップを実現する社内スキルアップの構築手法とは!?

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!