

超実践型!すぐに業績アップにつながる成功事例がわかる!

## 新車リース業績アップセミナー

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

7月11日・15日・21日

各日13:00~15:30  
[ログイン開始 12:30~]

申込締切日 7月7日(木) 申込締切日 7月11日(月) 申込締切日 7月17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!

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

### 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いたします。

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



ゲスト講座

第2講座

### オープン1年で新車リース200台を販売するための成功事例講座

コロナ禍の2020年10月に新車リース店をオープンして、初年度年間200台の新車リース販売を実現したエヌサポート株式会社の成功事例講座をお届けいたします。



ゲスト講師  
エヌサポート株式会社  
代表取締役 中塚 貞昭氏



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

### Web集客で年間100台の販売を実現した成功ノウハウ講座

エヌサポート株式会社は年間200台の新車リース販売のうち、多くをWeb集客から販売しております。そのWeb集客の成功ノウハウを大公開いたします。

株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 市川 昂明



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 マネージャー 淵上 幸憲



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/087573>

※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)



新車リース販売店の経営者様向け

新車納期遅延でも  
業績アップを実現!

新車リースを伸ばす  
成功法則

全日程  
Web開催

参加  
申込みは  
こちらから!



2022年 7月11日・15日・21日  
13:00~15:30 [ログイン開始 12:30~] ご都合の良い日程をお選びください。



エヌサポート株式会社  
ジョイカル和泉中央店  
代表取締役 中塚 貞昭氏

ゲスト  
講師

新規オープン1年!新規客だけで

新車  
リース 200台

初期投資  
ほぼゼロ

Web集客経由で  
年間  
100台販売

新規のみで  
成約率  
50%以上

リース専門保険  
獲得率  
70%以上

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  
株式会社船井総合研究所

新車リース業績アップセミナー

お問い合わせNo. S087573

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

〒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 087573 検索 ※6桁の数字も含めて検索ください



# エヌサポート(ジョイカル和泉中央店)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

集客の秘訣はデジタル集客中心に変えて、  
**Webサイト経由で年間100台達成!**

- ✓ 新車リース専用サイトを用意
- ✓ チラシ販促費以上の**Web販促費**の実施で来店数アップ
- ✓ Google・Yahoo!にて、**検索広告**、**画像広告**、**動画広告**を出稿
- ✓ 「**リース検索客**」へ100%の広告表示
- ✓ 5G普及を見据えて**動画**を活用した集客
- ✓ **無料**でできる**Googleマイビジネス対策**
- ✓ 問合せから来店につなげる**問合せ対応力**



## 知りたいポイント②

紙販促は新聞折込だけじゃない!  
**新聞未購読者層へのアプローチ強化!**

- ✓ 新聞折込の反響の低下に対応して、**ポスティング**や**情報誌**で集客アップ
- ✓ 近隣同業他社と比較した**自社の強み**の徹底掲載
- ✓ 全国繁盛店舗の**当たるチラシ**のポイントを徹底的に**真似る**



## 知りたいポイント③

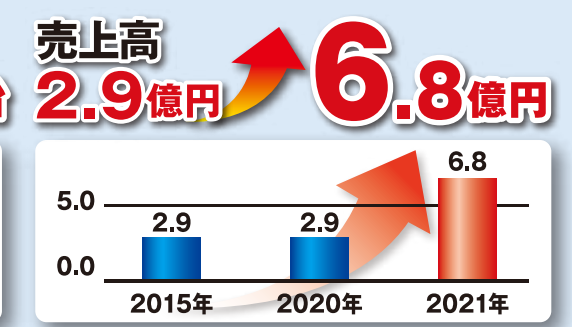
新車リース参入3ヶ月後には未経験者でも  
**成約率50%・保険獲得率70%を達成!**

- ✓ **紙芝居形式の商談ツール**で、業界未経験者でも**成約率50%**実現
- ✓ **リース専用保険のメリット解説**で、**新規保険獲得率70%以上達成**
- ✓ さらに**メンテナンスパック**や、**延長保証**も高い獲得率で高収益を実現



## 新車リース販売開始1年での実績

参入1年目で  
新車リース  
年間販売台数  
**200台**



大阪府和泉市にて、自動車販売や車検工場を運営。以前より自動車の販売を伸ばしていきたいと考えており、2020年7月から船井総合研究所との個別の契約を開始。10月より新車リースの販売を始め、コロナ禍での販売開始にもかかわらず、開始1年で上記の実績を達成した。

## 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. **デジタル集客**で年間**100台**販売するための集客ノウハウ
3. ポスティングなど、**チラシ販促の反響アップ**のポイント
4. 新規客獲得のための**販促費に対する考え方**
5. 通りがかりからの来店を増やす**店舗づくり**のポイント
6. 未経験者でも**成約率50%**を達成する営業ノウハウ
7. **新規保険獲得率70%**を実現するためのポイント
8. **メンテナンスパック・延長保証**の高い獲得率のポイント
9. 近隣同業他社との**差別化**のポイント
10. 参入**1年目**で**新車リース200台**の販売を実現できた最も大きな要因

**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!**