

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!

町の車屋さんが新車リースで勝つ方法教えます!

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29日(金)	申込締切日 7月25日(月)	2022年 8月2日(火)	申込締切日 7月29日(金)	各日13:00~16:30 [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ご参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索				
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	
講座		セミナー内容			
第1講座		今伸びている自動車サブスクモデル徹底解説! 自動車サブスクモデルで成功する3つのポイントとは 今増えている自動車のサブスクモデルを導入している企業様の中で、業績を上げている企業は何を取り組んでいるのか? 本講座では2022年に自動車サブスクモデルで成功する3つ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			
特別ゲスト講座 第2講座		【特別ゲスト講座第1弾】 大手サブスクに町の車屋さんが勝つ方法 サブスクで成果を出しているフラット7直営店の成長戦略および売上10億円・営業利益1億円までの軌跡を事業責任者が語ります! 株式会社オートコミュニケーションズ COO / 取締役営業本部長 須田 毅氏 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 加藤 智			
第3講座		サブスクで成功している店舗の戦略・具体事例徹底解説! 単店売上10億円・営業利益1億円を達成した秘訣とは 今伸びている自動車サブスクモデルで、成果を出し続けている新車リースのフラット7直営店は何を取り組んでいるのか。その店舗戦略、成功事例をコンサルタントが解説! 拠点売上10億円・営業利益1億円を達成した秘訣を大公開します。 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 加藤 智			
特別ゲスト講座 第4講座		【特別ゲスト講座第2弾】 新車リース事業を伸ばすために必要な経営判断とは 新車リース事業を成功させるために必要な経営判断とは。全国FC「フラット7」本部におけるフランチャイズ事業本部の最高執行責任者が語ります! 株式会社オートコミュニケーションズ COO / 取締役 笠井 宏二氏 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 加藤 智			
第5講座		自動車のサブスクモデルで成果を出すために経営者が決断すべきこと 全国各地で自動車のサブスクモデルで成果を出している企業の共通項を本講座にてお伝えし、それを踏まえて経営者が決断すべきことをお伝えします。 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 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/088493>

※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)



新車事業を伸ばすために必要な**経営判断**とは

町の車屋さんが 続々参入!

新車リースで 勝つ方法 教えます!!

たった6年半で
累計 100,000台 実績

株式会社 オートコミュニケーションズ COO / 取締役営業本部長 須田 毅氏

直営・フランチャイズ本部 事業責任者 W 登壇

株式会社 オートコミュニケーションズ COO / 取締役 笠井 宏二氏

ゲスト講師

月々1万円から乗れる フラット7

全日程Web開催 2022年 7月29日(金)・8月2日(火) 各日13:00~16:30 (ログイン開始12:30~)

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様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

新車リース販売 業績アップセミナー 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。) → 088493

サブスクで成功している／店舗の戦略・具体事例徹底解説！ 単店売上10億円・営業利益1億円を達成した秘訣とは

驚異の高収益店舗！サブスク導入で売上10億円

新車リース
年間販売台数
377台

拠点
売上 **10億円** 営業
利益 **1億円**



2015年に「フラット7」FC化に先駆け、新車のマイカーリース販売をトライアルした直営店。期間中、**単月平均28台**のリース販売を達成し、商品全国展開の契機となる。その後リース販売を伸ばし、整備実績も右肩上がりに上昇。2020年には**単店売上10億円・営業利益1億円**を達成し、業界平均を凌駕する収益性を実現した。



株式会社
オートコミュニケーションズ
COO／取締役営業本部長

須田 毅氏

当日の講演内容を先行公開！

1. 「フラット7」開発の背景とまだ全国に事例のなかった導入期の取り組み
2. 「フラット7」を売れるサブスクに磨き上げた現場での実施事項
3. 販売を伸ばしただけで車検台数**1.7倍**！整備生産台数**2.3倍**！そのカラクリとは？
4. ターゲット別に制作したWebサイトを活用したWeb販促の取り組み
5. 競合となる他社サブスク商品との差別化戦略
6. 試乗率**80%**をKPIに設定し、成約率アップ！
すべての展示車に試乗できるオペレーションとは？
7. 新規客向けの接客担当を専任化！成約率アップに向けた店頭戦略
8. 誰でも売れる営業ツールの導入・業界未経験者の即戦力化
9. サテライト店の出店による集客戦略
10. のぼり・展示場レイアウト・看板・サブスク専門店の店づくりとは？
11. 代替や紹介を増やすためのサービス入庫客への配布物、ご案内事項
12. 付保率を上げる保険商談の基本フローとは？
13. 年商**10億円**・営業利益**1億円**を達成する高収益の詳細を解説

まだまだ
あります！

当日はその他売れるサブスクの取り組みを大公開！

成功の ポイント①

新車リース販売を伸ばしただけ！
拠点営業利益が1億円超え！

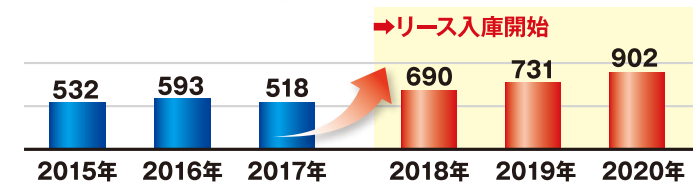
- ✓ サービス新規客を増やす施策は**全くの未着手**！
新車リース販売を伸ばしただけで整備生産台数は**2.3倍**に！
- ✓ 車検台数は**1.7倍**に成長！

車検
生産台数

1.7倍！

一般整備
生産台数

2.3倍！



成功の ポイント②

売れるサブスクをつくり上げた
「フラット7」直営店のノウハウ

- ✓ 主軸は**月々払い**、サブスクとしての専門店化
- ✓ “**3プライス**”というわかりやすい価格設計で
売れるサブスク商品の**仕組み構築**
- ✓ **誰でも売れる**営業ツールの導入で
業界未経験の新卒社員でも**成約率50%超え**！



成功の ポイント③

ディスカунストアへサテライト店を出店！
“待たない”集客スタイルで新規顧客を送客

- ✓ 高収益化の秘訣！月間拠点 **粗利2,000万円超え**
- ✓ サテライト店人員は2名前後、
月間固定費を100万円以下に抑える秘訣とは
- ✓ 出店先ショッピング施設での**チラシ配り**、
近隣への**ポスティング投函**、
サテライト店スタッフは**集客チャンネルの一貫**



※市原店にサテライト2店を加えた拠点合計粗利

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！