

今の中古車事業の伸ばし方がわかる1日!

～船井総合研究所主催 2022年普通車販売業績アップセミナー～

※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください。

オンライン
開催

2022年

10月27日(木)・28日(金)

開催
時間

13:00～15:00

(ログイン開始 12:30～)

PC・スマホがあれば
どこでも受講可能!

申込期限 10月23日(日)

申込期限 10月24日(月)

※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 10,000円(税込 11,000円)/1名様 会員価格 8,000円(税込 8,800円)/1名様

講 座	セミナー内容
第1講座	時流講座 普通車販売における時流、今普通車販売で実績を伸ばしている会社の共通項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 リテールグループ マネージャー 青山学院大学を卒業後、株式会社船井総合研究所に入社。入社後は中古車販売店の中でも、普通乗用車を取り扱う企業を中心にコンサルティングに従事している。船井総合研究所の中でも中古車業界のクライアントを最も多く持つ車販専門のコンサルタントである。 高岡 透平
第2講座	普通車販売事業の業績アップに向けた具体的手法 普通車販売で業績を伸ばし続けるための商品戦略、集客・営業手法について具体的な手法をモデル店の事例ベースでお伝えいたします。  株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リテールグループ チーフコンサルタント 法政大学グローバル教養学部を卒業後、株式会社船井総合研究所に入社。モビリティ支援部に配属後は、中古車販売店の中でも、普通車の販売・営業部門に特化した業績アップのサポートをしている。 田村達朗
第3講座	普通車販売事業を伸ばすために、経営者が今決断すべきこと 業績を伸ばし続けるために皆様に意識していただきたいこと、明日からの業績アップにお役立ていただくためのポイントをお伝えします。  株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リテールグループ マネージャー 青山学院大学を卒業後、株式会社船井総合研究所に入社。入社後は中古車販売店の中でも、普通乗用車を取り扱う企業を中心にコンサルティングに従事している。船井総合研究所の中でも中古車業界のクライアントを最も多く持つ車販専門のコンサルタントである。 高岡 透平



お申込みはこちらから(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。

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/088753>

※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。



普通乗用車を取り扱う全ての**中古車販売店**の**経営者**の方向け

商品仕入れが**困難**な中でも
普通車販売を伸ばし続けるための
手法大公開!

限定
20社の方に
ノウハウを
お伝えします

普通車販売**倍増**セミナー

普通車販売業績アップ大全

商品戦略

集客戦略

営業戦略

当日から
すぐに取り組める
ノウハウのみ公開!

成功事例

50連発

このようなお悩みがある経営者の方におすすめ



- ✓ 年々**集客数・販売台数**が減少・現状維持を保つ経営者様
- ✓ 大手中古車販売店など、**競合環境**が激化しているエリア
- ✓ 在庫台数の割に回転率が低く(0.3以下)、**資金効率**が悪い
- ✓ 中堅社員が成長しておらず、**経営者が本来の仕事に集中できない**
- ✓ **Web集客の必要性**は理解しているが、なにをすれば良いのかわからない
- ✓ これから10年先まで**安定的に事業を伸ばせるか不安**な経営者

受講料 一般価格 10,000円(税込 11,000円)/1名様 会員価格 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 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

2022年普通車販売業績アップセミナー

お問い合わせNo.S088753

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

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。)→ 088753

今後乗用車販売を
伸ばしたい方必見

圧倒的高成長企業が実践する成功事例50連発!

全国トップ企業の成功事例を余すことなく公開!明日から実践できるノウハウ満載

モデル事例①

たった3年で年商**4.3倍!**
ポータルサイトに特化した販売で年間**1,000台**越え!

〈HYBRID&コンパクトカー専門店 成功事例〉大阪府／株式会社K Produce nice

- ①ポータルサイトで年間**2,000組以上**の集客を実現する集客手法
- ②圧倒的な在庫回転率**1.0以上**を実現する在庫管理方法
- ③少人数で**高効率、大量販売**を実現する営業手法

モデル事例②

たった1年間で業績V字回復!前年比**170%成長**
1年間で輸入車販売の**全国モデル企業**に成長!

〈HYBRID&コンパクトカー専門店 成功事例〉神奈川県／株式会社フォレストインターナショナル

- ①商品の**絞り込み戦略**の実践で、年間**1,275台販売**の大幅成長を実現
- ②人事評価制度の見直しで、社員**エンゲージメント**が大幅に向上
- ③年間粗利**4.2億円**を実現する高収益体制の構築手法

全国モデル企業の成功事例を一部公開!

〈埼玉県／株式会社トーサイ〉

- 1) コロナ禍でも**過去最高販売台数・最高収益達成!**
- 2) Web集客に特化し、**前年比130%以上**を実現
- 3) 大型総合店でも、**在庫回転率を0.5以上に安定させる**在庫管理方法

〈福井県／株式会社カーネーション〉

- 1) 買取事業に専門店付加で**超高収益企業**に成長!
- 2) 過去最高収益となる**年間営業利益1億円達成!**

これだけやれば確実に業績が伸びる!
中古車販売店の正しい**努力**の仕方を
たった1日で理解できます!



たった**1年間**で業績は飛躍的に上がる! **伸びる**ためには**伸びる方法**がある!

今は**仕入れ、販促、営業**全てで
変化できている会社が成長している

このようなお悩みを抱えている場合は危険信号!

- ✓ 商品仕入が苦戦し、1~2年前よりも業績が停滞している企業
- ✓ 年々集客数と販売台数が低下、または現状維持を保つ企業
- ✓ 競合環境が激化し、競合企業と顧客の奪い合いが多発
- ✓ 在庫台数の割に回転率が低く、資金効率が低い企業
- ✓ 今の業態で、今後**10年先まで業績を伸ばせるか不安な企業**
- ✓ **デジタル化やDX**を、どのように取り組めばいいかわからない企業

上記に2つ以上
当てはまる企業は

この
セミナーで

業績を上げるチャンスを掴めます!

2022年中古車販売店が直面した課題

課題

①

AA流通台数が減少し、安定的な仕入れが困難となっている

・新車ディーラーの本格的な中古車販売への参入と、大手中古車販売店の買取再販の自前化が強化され、AAに頼り切った中古車仕入れ体制の終焉

課題

②

大手中古車販売店の全国各地への出店

・中古車販売市場である約3兆円市場に対して、大手中古車販売店は増収増益となり、**業界シェアを約30%以上**まで高め始めている

課題

③

自動車販売店のDX化が進み、組織的な差が拡大

・中堅大手企業は**デジタル化やDX**を推進することで、生産性を高めつつある中で、**既に取り組みをおこなっている企業との差が拡大**する

課題

④

競合環境が激化により、営業力強化が必須となった

・在庫確保が困難/集客数が減少傾向にある中で、営業力UPによる成約率向上、台当たり粗利向上が求められている

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

2022年普通車販売業績アップセミナー

お問い合わせNo. S088753

開催要項

オンラインにてご参加 ※各回、同じ内容です。ご都合のよい日程をお選びください。

2022年 **10月27日** (木)

お申込期限: **10月23日** (日)

2022年 **10月28日** (金)

お申込期限: **10月24日** (月)

日時

時間帯

開始

終了

13:00 ▶ 15:00 (ログイン開始12:30より)

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。

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**) / 一名様

会員価格

税抜 8,000円 (税込 **8,800円**) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込み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や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。尚、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(ID: FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様の申込みに適用となります。

お申込方法

下記二次元コードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWeb上でご確認ください。
または、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. 088753を入力、検索ください。

お問合せ



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

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

TEL: 0120-964-000 (平日9:30~17:30) ●申込に関するお問い合わせ: 星野 ●内容に関するお問い合わせ: 田村

※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

お申込みはこちらからお願いいたします

2022年10月27日(木)
お申込期限: 10月23日(日)

2022年10月28日(金)
お申込期限: 10月24日(月)

