

本セミナーはDX化の波に乗るための具体的事例をご紹介しますセミナーです。

講座内容&スケジュール

オンライン
開催

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。

2022年
9月7日(水)

申込締切日
9月3日(土)

2022年
9月9日(金)

申込締切日
9月5日(月)

各日15:00~17:00
[ログイン開始 14:30~]

※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

2022年 整備業界の時流予測

整備事業を取り巻く環境・市場データなどから、整備工場が置かれている状況をまとめてお伝えし、整備事業を伸ばすための戦略をお伝えします。

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



第2講座

すごいCRM!ファンをつくる顧客購買サイクルのつくり方

CRMを構築するうえで重要なのは正しい顧客理解と適切なタイミングの施策実行です。これを可能にさせるには重複管理のないシステム連携が重要となります。少ない人数で最大の売上を上げるワンランク上の最新CRM活動を公開します。

株式会社インターゾーン 取締役事業開発部部长 戸張 真哉氏



第3講座

顧客満足度をアップデート!整備工場の未来をつくる顧客推奨度

リピート率アップや単価アップなど、日々整備工場で行われている活動を、より効率的に成果を上げるための顧客推奨度についてお伝えする講座です。顧客満足度と顧客推奨度の違いから、実際に現場で行なっている事例など、具体的な事例を踏まえてお伝えします。

株式会社coco カスタマーサクセス責任者 杉山 翔洋氏



第4講座

整備事業を成長させるために経営者が決断すべきこと

セミナーはお聞きいただくだけでは成果につながりません。本セミナーをお聞きいただき、成果の出ている企業のまとめをお伝えし、本セミナーを貴社の成果につなげるため、今、経営者の方に決断いただきたいこと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



2大特典! セミナー参加
① 集客の悩みを即解決! **無料経営相談(60分)**
② 成功事例を学ぶ! **テキストプレゼント**

先着 **50名様** 限定セミナーです **!お早めにお申し込みください!**

お申し込みはこちらから(Webでのお申込み)

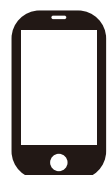
右記のQRコードを読み取りいただきWebページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。

※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/089109>

※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)



整備工場経営者の方は
必ずご参加ください。

2022年
9月7日(水)・9日(金) オンライン開催
15:00~17:00
(ログイン開始 14:30~)

整備工場特化型DXセミナー



たった2時間でわかる! 整備工場の2022年

時流予測×DX事例

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

株式会社
インターゾーン
取締役事業開発部部长
戸張 真哉氏

株式会社
COCO
カスタマーサクセス責任者
杉山 翔洋氏

社長の整備工場は
迫りくるDX化への準備は
進んでいますか?

本セミナーは整備工場のDX化を推進する企業3社による
実際の事例をご紹介しますセミナーです

- ✓ 整備工場の生産性向上に課題を持っている経営者の方
- ✓ デジタル化・DX化という話はよく聞くが何をしたらよいのか分からない経営者の方
- ✓ 顧客の減少に困っている経営者の方
- ✓ すぐにデジタル化・DX化を進めていきたい整備工場をお持ちの経営者の方
- ✓ お客様からの満足度をもっと上げたい経営者の方
- ✓ メカニクの採用ができず困っている経営者の方
- ✓ 今後の整備事業運営に不安がある経営者の方

一つでもチェックの入った経営者の方は中面を確認することをオススメいたします。

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



たった2時間でわかる! 整備工場の2022年時流予測×DX事例 お問い合わせNo.S089109

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。

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

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。)→ **089109**

待ったなし！整備工場にも目前まで迫る生産性向上・ビジネスモデルの変化するDX化

この大きな時流の波に乗り、勝ち組整備工場になる準備はできていますか？

整備工場のDX化、成功のポイント！

売上上がる箇所からDX化！



CHECK

DX化に取り組むにあたっての成功のポイントは、**売上上がる箇所**から取り組んでいくことになります。整備工場であれば、**集客や単価アップ**がそれにあたります。DX化により売上・利益を上げ、その分をバックグラウンド業務のDX化に充てるこの流れを意識することで効率的にDX化が進んでいきます。

売上・利益向上DX

バックオフィス業務DX

売上向上DXは既存客向け施策から (CRM)



CHECK

整備工場の仕事の多くは、既に自社を利用してくれているお客様がほとんどです。そのため、**既存の顧客に関わる業務のDX化**を推進することが最も売上向上のスピードが速まる施策です。適正なタイミングで適切なご案内をすることや、お客様の満足度・推奨度を高めていくことが必要になります！

当日は複数の視点から事例をお伝えします！

講座概要



整備事業を市場環境などの**マクロデータ**と、コンサルティング現場からの**ミクロデータ**、2つの視点からまとめてお伝えし、整備事業を伸ばすための戦略をお伝えします。また、最後の第四講座では、経営者の方へ今、決断していただくことについてもお伝えいたします。



CRMを構築する上で重要なのは、正しい**顧客理解**と**適切なタイミング**の施策実行です。これを可能にさせるには、重複管理のないシステム連携が重要となります。少ない人数で最大の売上を上げるワンランク上の**最新CRM**活動を公開します。



リピート率アップや単価アップなど、日々整備工場で行われている活動を、より効率的に成果を上げるための**顧客推奨度**についてお伝えする講座です。顧客満足度と顧客推奨度の違いから、実際に現場で行なっている事例など、**具体的な事例**を踏まえてお伝えします。

既に整備工場のDX化事例はたくさん出てきています！

整備はSEOで勝てる！

月間セッション**1.5万件**獲得

LINE問い合わせ導入して

問い合わせ **1.3倍**

Web予約システム導入で

Web予約率 **30%** 電話 **30%**削減！

アンケートのデジタル化

お客様の声を収集しクレーム **30%**削減！

指示書出しをRPA化！

月間約**50時間**の業務削減

ナンバー認証システム導入で

準備不足によるクレーム **0件**に

顧客アンケートを元に

店舗内装を変え **満足度向上！**

毎月の送っていた

SMSが全自動に！

12か月点検SMSに専用LPを貼り付け

反響率 **21%**

クーポンバナーの配置で

問い合わせ **1.1倍**

YouTube広告を活用し

新規車検獲得コスト **10%減**

車検・点検・保険など

全てのご案内を **完全自動化！**

不明確だったDMからSMSに切り替えて

投資効果の見える化

アンケートのデジタル化

回答率は驚異の**80%超**

顧客アンケートを自動的に担当者別で集計

個別の課題が即わかる！

チャットボットの導入で

問い合わせ数 **1.3倍！**

CRM×MA 連絡が付いていない

顧客の**後追いも自動化！**

GoogleのBI導入！

資料作成時間が**0分！**

LINEを活用して顧客と新たな接点を創出！

リッチメニュー クリック率 **3倍超！**

デジタルサイネージ導入で

ウェルカムボードの作成時間を **12.5時間削減！**

⚠ 本セミナーは**50名様限定**のセミナーです、ご興味のある方は裏面より急ぎお問い合わせください。⚠

無料メールマガジン



購読者募集！

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

**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の皆様は
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！今すぐにご登録ください】

- ① お手持ちのスマートフォンでQRコードを読み取る
- ② HP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ありません

▼ このような方にオススメです！

- ☒ 自動車業界の最新トレンドを知りたい
- ☒ 業績を伸ばしている会社が何をしているのか知りたい
- ☒ すぐに実践できる成功事例を知りたい
- ☒ 全国の繁盛店を見てきたコンサルタントの見解を知りたい

-これからの時代を勝ち抜く整備部門の業績アップを学ぶ-

モビリティビジネス車検アカデミー-継続型-

研究会No:K113839

主な会員様実績

岡山県A社:月間**直接生産性180万円超!** 部門**粗利率80%!**

岐阜県B社:単店車検台数**7,500台!** リピート率**80%超!**

北海道C社:車販120台でも単店**車検台数3,400台!**

このような方にオススメ

その他有力企業様多数在籍

詳細はこちらのQRコードから
ご覧いただけます

- ✓ 自社の整備部門の業績向上、収益化を実現したい
- ✓ モデル企業の整備部門の戦略や戦術を学びたい
- ✓ 整備部門の部門長、次のリーダーを育成したい



1

車販店の強みを活かした、非競争戦略を描く

自社の販売台数や車検台数実績から、整備部門の数値計画と数値計画に合わせた適正な人員体制、育成計画を描きます。

2

最新事例から即時業績アップを実現する

各参加企業様の最新の取り組み事例を分析、共有することで即時業績アップにつなげる施策を提供します。

3

整備部門の部門長・リーダーの育成につながる

自社が目指すモデル企業とともに切磋琢磨する場を作ることによって参加する部門長・リーダーの育成につなげます。

年間スケジュール

※ 年6回開催です 現在無料お試し参加が可能な日程のみ掲載しております

開催日	場所	時間
2022年2月14日(月)	終了	10時30分～16時30分 (受付開始10時)
2022年4月8日(月)	終了	
2022年6月10日(金)	終了	
2022年7月25日(月)	終了	
2022年9月16日(金)	株式会社船井総合研究所 東京本社 ※変更になる場合がございます	
2022年11月11日(金)		

年会費(会員価格)

144,000円(税別)
/158,400円(税込)

追加参加費(会員価格)

30,000円(税別)
/33,000円(税込)

お申込み

上記QRコードからWeb申し込みが出来ます
研究会に関するお問い合わせはお客様相談窓口へ
TEL: 0120-958-270
平日9時45分～17時30分(年末年始を除く)

※ 会員価格とは弊社研究会にご入会の企業様の価格となります。ご入会でない企業様の料金は異なりますので、詳細はWebページをご参照ください。