

新車低金利販売で業績向上を目指す経営者向け

敷地**300**坪、展示**15**台の中古車販売店が

業態転換で粗利**1.5**倍

Before

2,000万円

販売粗利

2億円

売上高

600万円

販促費



After

3,160万円

158%

2.5億円

125%

600万円

100%

※上記実績は、新車低金利販売店の販売実績のみの実績となります。整備実績は含まれてません

新車低金利販売で成功する秘訣、教えます

茨城県水戸市にて新車低金利販売で

販売粗利

前年対比

158%へ業績向上

業態転換して業績を伸ばす戦略、戦術とは？

オンライン開催

2022年

9月9日(金)

9月13日(火)

9月16日(金)

13:00-16:00 ログイン開始 12:30~

有限会社アイオート
代表取締役
大高 潤一郎 氏

新型コロナウイルス感染者に罹患された皆様、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

2022年最新事例公開 新車低金利セミナー お問い合わせNo.S089526

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、ご連絡下さい

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。→

089526

参入1ヵ月で結果が出る! 新車 × 低金利 専門店

昨対比
販売粗利
158%



有限会社アイオート
代表取締役社長 大高 潤一郎 氏

アイオート様の優れているところ

- 1 敷地300坪、在庫20台以下の中古車販売から**新車低金利販売**へ業態転換!
- 2 初期投資**300万円以下**、看板変更や専門LPの立ち上げ
- 3 Web販促中心で、**販促費50万円/月**で**10台販売**
- 4 **軽自動車、普通車の全メーカー**新車販売で**新規・既存獲得**
- 5 **アフターメンテナンス、オプション**獲得で**台粗利23万円以上!**

有限会社アイオートの会社概要

有限会社アイオートは、茨城県水戸市に本社を置かれ、販売および整備を併設した拠点を2拠点展開されています。2018年までは軽中古車販売および新車リース販売を展開され、主に紙媒体を中心とした販促で実績を上げられていました。2019年の増税後、新車低金利販売に着手され、2022年には過去数年間で最高の販売粗利を上げられています。そうした実績を上げられ、具体的な取り組みをご紹介します。

法人名	有限会社アイオート
創業 / 設立	1982年
代表取締役	大高 潤一郎 氏
所在地	茨城県 水戸市見和2-489-1
社員数	30名
年商	5.5億円

新車低金利専門店 販売実績推移

販売粗利(1-7月)が前年対比**158%**達成!

Before	項目	After	対比
2億円	売上高	2.5億円	125%
116台	販売台数	125台	108%
2,000万円	販売粗利	3,160万円	158%

全国の新車低金利専門店を実践している会社を一部ご紹介!



コロナ禍でも過去最高販売更新! 新車低金利専門店です。単店年間300台販売達成!

株式会社トーサイ 常務取締役 馬場 由浩 氏



初期投資300万円! 敷地300坪でデジタル集客を駆使して単店年間300台販売!

野口自動車株式会社 常務執行役員 芦田 健 氏

今から参入しても業績が上がるか不安… 即時業績アップにつながる事例大公開!!

2022年 新車低金利専門店の最新事例30選!

事例1	新車低金利販売店の成立条件(立地、規模、人員体制)とモデル企業の収支計画
事例2	収支計画達成に向けた販促および営業のKPI数値と管理方法
事例3	通りがかり、認知拡大のための新車低金利販売の店舗づくり
事例4	足元の集客数を向上させる野立て看板、ポールサイン
事例5	オープン前に地元商圏に向けた認知拡大および来店予約を獲得する出張イベント
事例6	オープン時に実施すべき当たる紙媒体の販促(チラシ、ポスティング等)
事例7	自社の認知度、安心感を伝えるTVCM、自社紹介ムービー
事例8	専門サイトを立ち上げてすぐに問合せにつながるTOPページ
事例9	最新人気車種×グレードで設定する新車特選車キャンペーン
事例10	納期が気になる客層に向けた即納車、スピード納車車種
事例11	リスティング広告で専門サイトへの流入数を増加させる取り組み
事例12	ディスプレイ広告で専門サイトへの流入数を増加させる取り組み
事例13	Googleマイビジネスを活用して専門サイトへの流入数を増加させる取り組み
事例14	YouTubeを活用して専門サイトへの流入数を増加させる取り組み
事例15	SNS (facebook、Instagram) を活用して専門流入数を増加させる取り組み
事例16	問合せから来店につなげるための電話におけるポイントとトークスクリプト
事例17	問合せから来店につなげるためのメール返信文のタイミングと記載内容
事例18	既存顧客に向けた新車低金利での販促の取り組み
事例19	紹介客獲得に向けた新車低金利での販促の取り組み
事例20	新車低金利専門店の専任スタッフの役割
事例21	成約率60%以上達成のためのアプローチブックのポイント
事例22	成約率60%以上達成のための商談フローと営業管理の取り組み
事例23	成約率60%以上達成のための競合店調査のポイント
事例24	成約率60%以上達成のための対残クレや競合他社への切り返しトーク
事例25	成約率60%以上達成のための客層別応酬話法や営業実践スキル
事例26	再来店につなげるための後追いのポイント
事例27	台粗利30万円超達成のためのアフターメンテナンスの入庫率を上げるためのバック販売
事例28	台粗利30万円超達成のためのアップグレード提案の取り組み
事例29	台粗利30万円超達成のためオプション、強化品目の設定と案内方法
事例30	販売時の保険獲得に向けた案内方法



セミナープログラム

PC・スマホで
セミナー参加！

2022年

9月9日(金)

9月13日(火)

9月16日(金)

13:00-16:00 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

日程がどうしても合わない企業の皆様へ
個別経営相談承ります。まずはお問合せください

TEL 0120-958-270 (平日9:45~17:30) 担当:大森

講座

セミナー内容

第1講座

13:00
▼
13:30

新車販売業界の時流

新車販売業界の時流と展望をお伝えいたします。新車の納期遅れ、EVの普及、ガソリン価格の高騰、サブスクリプションサービスの浸透など新車販売を巡る業界の動向とその中で販売店として勝ち残るための方向性をお伝えします。



株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 瀬尾 耕平

船井総合研究所入社後、モビリティ支援部において、主に自動車業界向けWebマーケティングに従事。新車販売～中古車販売まで、Web広告の運用・Web販促施策立案などの集客サポートから、現場での問い合わせ対応・施策の落とし込みなどもサポートしている。

第2講座

13:40
▼
14:30

新車低金利販売店のモデル企業の取り組み

2022年に新車低金利販売店として業績を伸ばしている会社をゲストとしてお招きして、事業戦略や具体的な業績アップの手法をパネルディスカッション形式でお伝えします。



有限会社アイオート 代表取締役社長 大高 潤一郎 氏

有限会社 アイオート様において、車販事業の責任者を担当。過去に中古車販売から、軽中古車販売へ業態転換し、その後新車リースも展開された。またコロナ禍においては新車低金利専門店に従事し、ここ数年で過去最高の販売粗利を達成された。

第3講座

14:40
▼
15:40

新車低金利業態で業績アップを実現する手法

全国各地で展開されている新車低金利販売店で2022年に業績アップを実現した事例を商品、販促、営業の視点から具体的な取り組みとしてお伝えします。



株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 チーフコンサルタント 大森 昭宏

自動車販売店や整備工場に向けた“業績アップ”“現場スタッフの即戦力化”をテーマに支援を行なっている。現場主義に基づき、全国トップクラスのモデル事例を踏まえた「成約率アップ」「単価アップ」「新規保険獲得率アップ」をテーマにおいた研修に定評がある。

第4講座

15:40
▼
16:00

まとめ講座

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っ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 マネージャー 高岡 透平

中古車販売に関する販売強化支援など業績アップのサポートをしている。現場主義を基に、中長期戦略の策定から現場への実行フェーズまで最速で成果を出すことにコミットしている。集客戦略の策定はもちろんのこと専任者の育成など、自走できる組織づくりに定評がある。

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年最新事例公開 新車低金利セミナー

お問い合わせNo. S089526

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。

日時

2022年 **9月9日** (金)

お申込期限: **9月5日** (月)

2022年 **9月13日** (火)

お申込期限: **9月9日** (金)

開始 **13:00** 終了 **16:00** (ログイン開始12:30より)

2022年 **9月16日** (金)

お申込期限: **9月12日** (月)

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Q

受講料

一般価格 税抜 15,000円 (税込 **16,500円**) / 一名様

会員価格 税抜 12,000円 (税込 **13,200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、ご入金を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。●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お申込みに適用となります。

お申込方法

下記QR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。受講料は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. 089526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) ●申込みに関するお問合せ: 星野 ●内容に関するお問合せ: 大森

※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9月9日(金)

お申込期限: 9月5日(月)

2022年9月13日(火)

お申込期限: 9月9日(金)

2022年9月16日(金)

お申込期限: 9月12日(月)

