

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!

2023年新車リース繁忙期攻略セミナー

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

11月4日(金)・11月7日(月)・11月10日(木)

各日13:00~15:00
[ログイン開始 12:30~]

申込締切日 10月31日(月)

申込締切日 11月3日(木)

申込締切日 11月6日(日)

PC・スマホがあれば
どこでも受講可能!

※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

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。

講座

セミナー内容

第1講座

1~3月の繁忙期で失敗しないために実施すべきこと

自動車販売店の繁忙期に該当する1~3月において、この時期に失敗しないために重要なことや前年の実績・目標の実績を上回るために実施すべき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 リーダー 新村 雅也



第2講座

月間20台以上販売するための集客手法

繁忙期で月間20台以上販売するために重要な来店数アップについて、店舗づくりやチラシなどの紙販促、既存客向けのDM・店頭アプローチについて、成功事例を交えて具体的な取り組み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



第3講座

デジタル集客で月間10台以上販売するために実施すべきこと

繁忙期でデジタル集客経由の販売を10台以上にするために、当たるサイト作りや反響が増えるデジタル広告手法、その他無料で対策可能な取り組みについて事例を交えつつ、具体的にお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 市川 昂明



第4講座

成約率60%・台粗利25万円実現のために実施すべきこと

来店数を増やすだけでなく、成約台数や台粗利を最大化するために、成功事例を交えて、成約率アップの商談方法や台粗利アップのための付帯品獲得手法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 森 祐輝



第5講座

自動車業界変革期を勝ち抜くために重要なこととは

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



どうする

新車納期遅延!?

どうする

競合店増加!?

どうする

デジタル集客!?

1~3月の繁忙期を失敗したくない

新車リース販売店向け

2023年 繁忙期攻略

集客手法・営業手法 徹底解剖セミナー

全国の繁盛店の取り組みを徹底解説!

※掲載企業のご登壇は
ございません。

エヌサポート株式会社@大阪
ジョイカル和泉中央店

15台 → 36台



ジョイカル和泉中央店
エヌサポート株式会社
代表取締役

中塚 貞昭氏

株式会社轟自動車
フラット7観音店

17台 → 26台



フラット7観音店
株式会社轟自動車
代表取締役

津田 剛氏

大進自動車工業有限公司
新車市場甲府南店

27台 → 34台



新車市場甲府南店
大進自動車工業有限公司
代表取締役

齊藤 哲治氏

- ① Web集客
- ② 店舗づくり
- ③ 成約率64%

- ① Web集客のみ
- ② チラシゼロ
- ③ 成約率61%

- ① 新聞折込チラシ
- ② Web集客
- ③ 既存客代替

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

2023年新車リース繁忙期攻略セミナー

お問い合わせNo.S090755

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。→ 090755

OPEN!

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/090755>

※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)



繁盛店の事例から学ぶ! 1~3月の繁忙期に実施すべきこととは!?

エヌサポート株式会社@大阪 (ジョイカル和泉中央店)



単月
15台 **UP!** **36台**

- 1 認知度アップや通りがかり増につなげるための店舗づくり
- 2 Web集客で年間100台以上販売するための広告手法
- 3 新規成約率50%以上を達成するための営業手法

株式会社轟自動車@広島 (フラット7観音店)



単月
17台 **UP!** **26台**

- 1 Web集客のみで年間150台以上を販売するWebマーケティングの全体像
- 2 反響アップにつなげるための売れるサイト作り
- 3 問合せアップのZoho活用術

大進自動車工業有限公司@山梨 (新車市場甲府南店)



単月
27台 **UP!** **34台**

- 1 来店数を増やすためのチラシデザイン・配布方法
- 2 既存客代替を増やすための代替アプローチ手法
- 3 問合せ/来店アップにつながるWeb集客手法

その他、全国の成功事例をご紹介します!

事例1

最も費用対効果の良いのぼり活用による来店数アップ

事例2

新聞折込チラシの反響減でポスティングや情報誌の活用に切り替えて来店数アップ

事例3

Google広告/Yahoo!広告に加え、Instagram広告やLINE広告などのSNS広告活用で来店数アップ



事例4

既存客代替アップのためのDM活用術

事例5

既存客向けSMSを活用した代替/紹介獲得術

事例6

延長保証やフルセグナビ、コーティング獲得で台あたり粗利25万円の営業手法

事例7

保険獲得率70%以上で保険手数料アップ

