

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!

新車リース販売店向け財務攻略セミナー

講座内容 & スケジュール

東京
開催

2023年

3月14日

株式会社船井総合研究所
東京本社

JR東京駅丸の内
北口より徒歩1分

13:00~16:30

[受付12:30~]

申込締切日 3月10日(金)

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル 21階

●諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございます。会場は受講票にてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただきます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしませんので、ご了承ください。新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるWeb開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。

受講料 一般価格 税抜 25,000円(税込 27,500円)/1名様 会員価格 税抜 20,000円(税込 22,000円)/1名様

講座	セミナー内容
第1講座	新車リース販売成功のポイント 新車リースというビジネスモデルで収益を出すためのポイントに加え、今回のゲストである株式会社トピックの成功のポイントを解説します。 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
第2講座	今、販売店が知りたい財務戦略大公開! 新車リース販売店の財務徹底攻略手法 新車の長納期化やコロナ融資の返済に伴い資金繰りが悪化しがちな現在の新車リース販売店。そこで運転資金から大型設備投資までを網羅した資金調達計画や方法について、さらにはコロナ明けの財務戦略についてもお伝えします。 株式会社船井総合研究所 財務支援部 マネージャー 谷 翔太
特別ゲスト講座 第3講座	【特別ゲスト講座】 コロナ禍でも過去最高売上・粗利を達成した経営の秘訣大公開 コロナ禍にもかかわらず設備投資、一等立地への店舗移転を決定し、業績V字回復!一時期224万円まで下落した拠点単月粗利が繁忙期でない通常月に単月1,000万円を突破するに至るまでの軌跡を特別大公開! 株式会社トピック 代表取締役社長 下畑 旬平氏 株式会社トピック 店長 鮫嶋 樹氏 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4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」と検索してください。

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/094895>

※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)



今、全国の販売店が知りたい財務戦略大公開!

営業赤字
だった

新車リース専門店が

営業
利益

1,602万円まで

回復した大逆転劇



東京
開催

2023年

3月14日

株式会社
船井総合研究所

東京本社
13:00~16:30 [受付12:30~]

参加
申込みは
こちらから!



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。新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるWeb開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。また、来場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございますので必ずご確認ください。

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

新車リース販売店向け財務攻略セミナー

お問い合わせNo.S094895

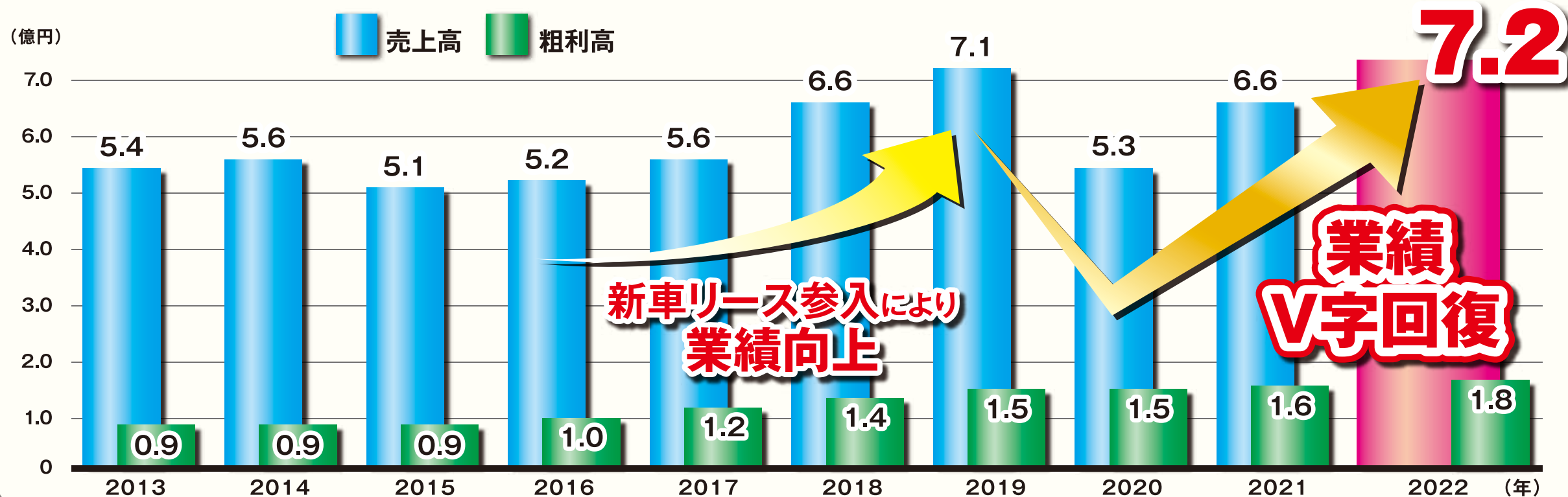
船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

※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。→ 094895

サブスクで成功しているノ店舗の戦略・具体事例徹底解説！ 2022年、過去最高売上へ成長した軌跡を大公開！

新車リース事業参入後一時は下がりかけた業績がコロナ禍突入以後にV字回復を実現！



当日の講演内容を先行公開！

1. 店舗プレオープンイベントにて**369名集客**！
2. オープン時、初売りにて新車リースを**30台/月** 販売
3. 既存客向け感謝祭イベントを実施して**268組集客**した手法！
4. 販促をかけずに**店頭誘導のみ**で**14台**の既存客代替を獲得
5. **納期遅延**を凌ぐ「**車検代キャッシュバック**」施策の全容とは？
6. **月に10組以上**集客し続ける**チラシ作り**の秘訣
7. **Web広告**から**月に10組以上**集客するポイント
8. リース契約満了を待たずに**代替契約**へと導くアプローチ営業
9. 6年で3回しか達成できなかった**拠点粗利1,000万円/月**という実績を、わずか半年間で**3ヵ月連続**達成するまでに至った内部体制改革
10. 平均**成約率60%**を記録する店頭営業スタイルの全貌
11. **台当たり粗利30万円**超えの収益構造とは？

当日はその他、売れるサブスクの取り組みを大公開！

① 店舗移転後たった1年で単店リース販売年間**200台**突破

- 「差別化の8要素」に倣い、**一等立地へ店舗移転**
- 31年間事業を営んだ“創業の地”を離れる苦しい決断
- コロナ禍に**3,600万円**の設備投資！
新車リース販売事業による5年の投資回収計画
- **ショールーム内完結型**を意識した究極の新車リース専門店の店づくりを遂行



② 人口8.8万人の町で**累計1,200台**の新車リースを販売！ 狭小商圈での集客戦略

- 販促戦略における**主要媒体は紙チラシ**
- **狭小商圈**における**Web集客戦略**で年計CPRが**8.1万円**から**4.6万円**へ改善！
- **整備顧客への代替アプローチ**は整備工場店頭で対応
- **リース契約顧客**へも満了を待たず**乗換アプローチ**を実施



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コードからお申込みください！