

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集客アップセミナー

セミナー内容&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。

Web
開催

2023年 3月 10日(金)・13日(月)・16日(木) 各日13:00~15:30
[ログイン開始 12:30~]

申込み期限 3月6日(月) 3月9日(木) 3月12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

講座

セミナー内容

第1講座

新車リースで地域一番になるために実施すべきこと

新車リースで地域一番になるために必要な戦略策定・事業シミュレーションを
明確にしつつ、実現のために必要な実行戦略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 岡田 三菜美



ゲスト講座

第2講座

【ゲスト講座】新規オープン2年目で年間240台販売の成功ノウハウ大公開

コロナ禍の2020年10月に新規オープンしたにもかかわらず、
1年目で年間140台、2年目で240台を販売した成功ノウハウ
をお伝えいたします。

エヌサポート株式会社 代表取締役 中塚 貞昭氏

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



ゲスト講師

第3講座

ゲスト企業が実践するWeb集客で年間100台以上販売する方法

Web集客経由で年間200組以上の来店、100台以上の販売を実現する
エヌサポート株式会社のWeb集客について、広告手法やサイトづくりを
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 市川 昂明



第4講座

まとめ講座

本日の内容を明日から実行に移すために必要な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



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/095413>

※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)



【新車リース】 加盟店必見!!

全日程Web開催

2023年 3月 10日(金)・13日(月)・16日(木)

13:00~15:30[ログイン開始 12:30~]
ご都合の良い日程をお選びください。

参加申込みは
こちらから!



新規客が増えないとあきらめていませんか?

オープン2年目・新規だけで

月間来場数 60組 月間成約数 34台

Web集客で
年間150台販売

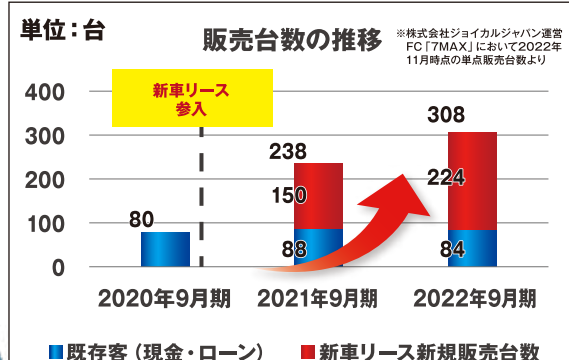
店舗づくり・チラシで
年間来場数436組

新規成約率55%
付保率70%

ジョイカル7MAX販売台数日本1位のゲスト登壇!



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



新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆さま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

新車リース販売店向け集客アップセミナー

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。

船井総研大阪本社ビル

お問い合わせNo. S095413

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。) → 095413

エヌサポート(ジョイカル和泉中央店)のココが凄い!成功のポイントを徹底解説!

新規だけで来場数60組/成約台数34台達成!



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

単位:台

販売台数の推移

時期	既存客(現金・ローン)	新車リース新規販売台数
2020年9月期	80	238
2021年9月期	88	150
2022年9月期	84	308

大府和泉市にて、自動車販売や車検工場を運営。以前より自動車の販売を伸ばしていきたいと考えており、2020年7月から船井総合研究所との個別の契約を開始。10月より新車リースの販売を始め、コロナ禍での販売開始にもかかわらず、開始2年で年間240台以上の新車リースを販売している。

当日の講座内容を先行公開!

- 戦略編
- 集客編
- 営業編
- ① 新車リース参入を決めた背景と参入して良かったこと
 - ② 新車リースの販売台数が軌道に乗ったポイント
 - ③ 近隣の競合店との差別化戦略・差別化ノウハウ
 - ④ 新規集客アップのための店舗づくりで重要なこと
 - ⑤ 新規が増える!売れるサイトデザインの成功ノウハウ
 - ⑥ 問い合わせや来店につなげるWeb広告手法
 - ⑦ 今や対策必須なYouTube広告やSNS広告の対策
 - ⑧ 継続することで反響につながるチラシの成功術
 - ⑨ 反響アップにつながるチラシデザインのポイント
 - ⑩ 業界未経験でも即戦力で成約率50%の商談術
 - ⑪ 商談レベルアップに必要な営業トーク・商談ツール
 - ⑫ 台あたり粗利25万円実現の付帯品獲得術
 - ⑬ 保険獲得率70%以上の商談トーク・商談ツール
 - ⑭ 整備収益アップにつなげるメンテナンスパック獲得術



知りたいポイント① 集客の秘訣はデジタル集客中心に変えて、Webサイト経由で年間150台達成!

- ✓ 新車リース専用サイトを用意
 - ✓ チラシ販促費以上のWeb販促費の実施で来店数アップ
 - ✓ Google・Yahoo!にて、検索広告、画像広告、動画広告を出稿
 - ✓ 「リース検索客」へ100%の広告表示
 - ✓ 今やLINE広告やInstagram広告が必須
 - ✓ 無料でできるGoogleマイビジネス対策
 - ✓ 問い合わせから来店につなげる問合せ対応力
- 

新車の軽自動車はリースで買おう!

知りたいポイント② 紙販促は新聞折込だけじゃない!新聞未購読者層へのアプローチ強化!

- ✓ 新聞折込の反響の低下に対応して、ポスティングや情報誌で集客アップ
 - ✓ 近隣同業他社と比較した自社の強みの徹底掲載
 - ✓ 全国繁盛店舗の当たるチラシのポイントを徹底的に真似る
- 

知りたいポイント③ 新車リース参入3カ月後には未経験者でも成約率50%・保険獲得率70%を達成!

- ✓ 紙芝居形式の商談ツールで業界未経験者でも成約率50%実現
 - ✓ リース専用保険のメリット解説で新規保険獲得率70%以上達成
 - ✓ さらにメンテナンスパックや延長保証も高い獲得率で高収益を実現
- 

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コードからお申し込みください!