

※本セミナーは全国の集客好調事例を基に、明日から実践できる内容のみをお伝えする“**超即時業績アップ型セミナー**”です

講座内容&スケジュール

オンライン
開催

2023年4月**25**日(火) 申込締切日 4月21日(金) ・ **26**日(水) 申込締切日 4月22日(土) 各日13:00~16:30 [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
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。

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

講座 セミナー内容

第1講座

急成長しているガソリンスタンド向け整備事業の成功法則とは

最近ではガソリンスタンドが油外収益事業強化を目的に車検事業を強化しています。また格安車検事業ではプレイヤー数が多い中、成長している企業ではどのような戦略で強化しているのかを本講座にてお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 浜中 健太郎



第2講座

油外収益事業を強化にあたっての成功法則とは

福岡県大牟田市にて昭和29年に創業し、現在ではガソリンスタンド3拠点と自動車販売店、整備工場も含めると合計5拠点で事業展開しております。近年では油外収益事業を強化し、年間車検台数も3,000台を達成しております。ガソリンスタンド事業の強みを活かして油外収益事業を強化するポイントとはどんなことなのかを本講座にてパネルディスカッション形式でお伝えいたします。

株式会社井形 代表取締役社長 井形 善徳氏



第3講座

油外収益事業を強化する成功事例30連発

本ゲスト企業で実際に成果に繋がった生の成功事例を30連発方式で紹介させていただきます。何を、いつ、どのようにおこなったのかを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 宮原 拓司



第4講座

油外収益事業を強化するうえで経営者に決断していただきたいこと

本ゲスト企業の成功ポイントのまとめや全国各地で成長している企業の戦略もふまえてガソリンスタンド事業をおこなわれている企業の次の展開についてお伝えいたします。

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



セミナー参加
2大特典!

- 1 集客の悩みを即解決!
無料経営相談(60分)
- 2 アンケート記入していただいた方限定で
本セミナーテキストプレゼント

オンライン開催 ⚠️ お早めにお申込みください ⚠️

お申込みはこちらから(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。

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/095417>

※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。TEL:0120-964-000 (平日9:30~17:30)
※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。



油外事業強化で収益性アップを実現 **オンライン開催**

ガソリンスタンド向け整備事業 新規参入手法完全攻略セミナー

売上

12億円

車検台数

3,045台

営業利益

5,004万円

ゲスト
講師

株式会社井形
代表取締役社長
井形 善徳氏

福岡県大牟田市にて
車検台数**3,045台**を実現

- コレが凄い ① ガソリン特典を活用して
車検リピート率70%以上を実現
- コレが凄い ② ガソリン利用客から新規車検
月間20件の獲得スキーム
- コレが凄い ③ オイル交換やコーティング強化で
収益性アップを実現
- コレが凄い ④ Web全般を強化して新規車検
客を月間25件獲得

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

【ガソリンスタンド向け】車検3,000台攻略セミナー お問い合わせNo.S095417
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。) → 095417

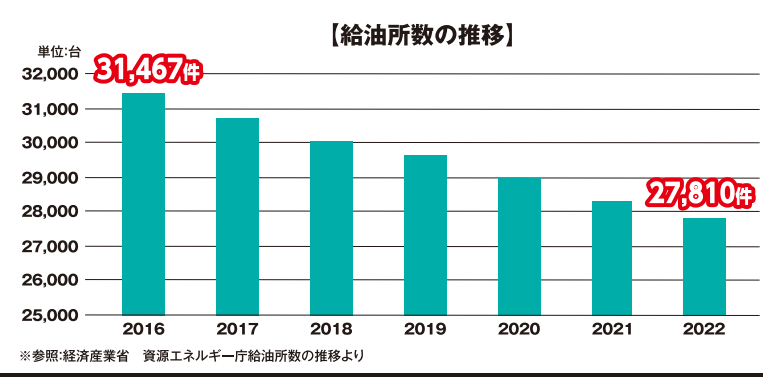
自動車業界は100年に一度の変革期に突入! ガソリンから電気に動力が変わるとガソリン需要が大幅減少の可能性大!

2016年以降で給油所は大幅に減少傾向

今後も電気自動車の台頭により
さらに減少スピードが加速する可能性大

油外収益の強化が必至

日本では、2035年には完全電動自動車体制というテーマで進んでいます。だからこそガソリンスタンド事業がメインの企業では、近年油外収益強化に注力しております。油外収益では新車リース販売、整備、钣金事業へ新規参入する企業も、続々現れております。時流適応では油外収益事業強化が待ったなしです。



直近6年間で
3,657件減少
(11.6%減少)

事業所数の減少というマイナスイメージも強いですが、一方で足元商圏の顧客数の多さという強みを活かして毎年110%以上の成長をしている企業も出ております。本セミナーゲスト講師も油外収益を強化して成長していますので、本セミナーにて成功ポイントを学んでいただけますと幸いです。

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

ガソリンスタンド利用客へ車検案内を実施し、年間車検台数3,045台を実現 株式会社井形



	2013	2015	2017	2019	2022
車検台数	532	1,011	1,521	2,454	3,045

営業利益は10年で4,668万円増加 営業利益率 -0.07%から3.74%へ成長

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
売上	13.7	14.5	12.9	12.1	11.6	13.9	13.5	12.2	12.3	12.2
営業利益	-1,018	9,396	7,879	8,719	5,054	29,140	35,652	59,429	50,049	45,662
営業利益率	-0.07%	0.65%	0.61%	0.72%	0.44%	2.10%	2.64%	4.87%	4.07%	3.74%

株式会社井形のここが見どころ① ガソリン特典より車検リピート率70%以上を実現! スタンド事業を活かした整備事業戦略とは

株式会社井形は車検を実施していただいた際に、次回車検予約をしていただいたら車検割引特典とガソリン特典、さらには同時にコーティングを予約していただくと工賃30%オフのイベントを実施しています。単一事業だけでなく、関連事業とシナジー効果を生み出す施策を活かして業績アップを実現しています。



株式会社井形のここが見どころ② ガソリンスタンド利用客へ車検予約提案を実施し、月間新規車検20件以上を獲得

株式会社井形ではガソリンスタンドは全部で3拠点あり、利用したお客様へチラシを配布して新規車検を増やしています。新規のお客様限定特典を設けて、今予約するメリットを訴求する体制を敷いています。また、ガソリンスタンドの利用客の滞在時間は非常に短い中で車検利用のポイントを整理し、お客様に良さを訴求できる仕組みを構築しています。



株式会社井形のここが見どころ③ Web全般を強化して新規車検を月間25件以上獲得 車検だけでなくコーティング事業もWeb強化

株式会社井形では、販促費の50%以上をHP運用にかけています。車検HP、钣金HP、コーティングHPを運用させて、さらにはGoogleビジネスプロフィールの精度も高めています。具体的には週1回の頻度で写真を増やし、店頭では口コミを獲得して、地域の二番手企業と比較して3倍の口コミ数を獲得できています。お金をかけるだけでなく、店頭で強化できるものをとことん追求しているからこそ、着実な事業成長を実現できています。



本セミナーはこれだけではない! まだまだ紹介する成功事例一部ご紹介!

- 店頭販促を活用し、新規車検を増やす具体事例
- 洗車を活用した整備事業の伸ばし方
- 楽天Car車検を活用して集客力を高める具体事例
- 紹介車検で年間新規車検を100台獲得するためのポイント
- SNSを活用した地域ブランディング事例
- BtoBでの車検台数アップの取り組み

当日は
30事例
ご紹介させていただきます

⚠️ ご興味のある方は急ぎお申込みください。 オンライン開催 ⚠️