

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!

集客・収益をもっともっと伸ばしたいという販売店向け

セミナー内容&スケジュール ※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

全日程
Web
開催

2023年
6月14日・20日・21日

各日13:00~16:30
[ログイン開始 12:30~]

申込締切日 6月10日(土)

申込締切日 6月16日(金)

申込締切日 6月17日(土)

PC・スマホがあれば
どこでも受講可能!

受講料 一般価格 税抜 15,000円(税込 16,500円)/1名様 会員価格 税抜 12,000円(税込 13,200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有限会社深町商会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	【特別ゲスト講座】 2023年も成長し続ける企業から学ぶ 最新新車リース事業成長戦略とは 2019年頃から競争が急激に増え始めた新車リース販売業界。コロナ禍による新車納期遅延、店舗の淘汰など業界再編が進む中、時流に合った経営を行い業績を伸ばし続ける企業の経営者を特別ゲストにお迎えいたします。 ゲスト講師 有限会社深町商会 代表取締役 深町 昇 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3講座	新車リース販売の最新成功事例 全国でも屈指の実績を誇る新車リース店は現場でどのような取り組みをしているのか。当講座では事例の詳細をコンサルタントが解説します。 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 遠藤 圭太
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

OPEN!

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。
※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/098498>
※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) ※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

新車リース販売 参入 年間 0台 ▶ 169台

Web 来場 100件/年 既存代替 54台/年

台粗利 25万円

脱 チラシ

新人営業 成約率 60%

リースアップ 対策

脱 特典

Web シフト

売上高 3.7億円 → 4.5億円 122%

有限会社深町商会 (福岡県) 代表取締役 深町 昇 氏

Web開催

2023年 6月 14日・20日・21日 全日程 開始 13:00(ログイン開始 12:30) 終了 16:30

参加申込みはこちらから!

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！

有限会社深町商会@福岡県小都市

「あの時、新車リース販売に参入してよかった。」

売り方が通常の販売手法とは違うので、最初は四苦八苦しました。1年のブランクを経て専門店になったことで、やることがはっきりしました。

「新車リースで売る」という覚悟が決まったことに加え、本業の整備事業をし“ながら”の“ながら店”と“専門店”とでは新規集客を図るうえで、各販促媒体の費用対効果が違います。通りがかりの新規来場も増えました。

車検だけで新規集客をするとなると、できるはできるのですが、柱を2本にすることが重要です。2本になると、スピード感が一気に上がります。「車検」で集客もすると同時に「車販」で川上をおさえてしまう。車販を強化すると顧客が増えていく。顧客が増えれば車検が増えますし、収益性が上がっていく。収益性が上がっていけば組織も大きくなっていく、そしてみんなが幸せになります。当時の経営判断をこのタイミングで振り返っても、あの時、新車リース販売に参入してよかったと思っています。

ですので、今後もリースでしっかりと新規顧客を伸ばし、アフターサービスとなる車検・整備でお客様をさらに固め、従業員の幸福度を追求していく、これが深町商会の経営指針です。



当日の講座内容を先行公開！

1. 新車リース参入の経緯と販売台数アップの取り組み
2. Webサイト経由で年間100件集客するためのノウハウ
3. Web来店予約制度の導入に踏み切った背景
4. 平均29件（/月）の問い合わせを獲得する売れるサイトの秘訣
5. 業界未経験スタッフを成約率60%超えの営業スタッフに育成したOJTの中身と育成フロー
6. 漏れなく商談案件管理を徹底できるツール活用方法
7. 年間54台の代替を獲得する整備工場での案件発掘手法
8. 新型展示車を調達する手法と在庫管理方法
9. 会計DXの取り組みと今後のDX構想

その他事例多数！

成功の
ポイント
1

Webサイト経由で年間100件集客！
無料でできる施策からWeb広告戦略まで大公開！

- ✓ 新車リース専用サイトを用意
- ✓ チラシ販促費以上のWeb販促費投下でコロナ禍でも集客獲得！
- ✓ Google・Yahoo!・SNSで検索広告、画像広告、動画広告を実施
- ✓ 年間計102件！Web来店予約へ誘導するチラシの作り方とは？
- ✓ 全て無料でできる！Googleビジネスプロフィール対策
- ✓ 問い合わせを獲得しやすいサイト作り



成功の
ポイント
2

“ながら店”からの脱却で“新車リース専門店”へ
新型展示車 5台から 20台常設の展示場作り！

- ✓ 整備工場との連動性を演出する足元看板
- ✓ 強風用5mポールに2.7mの大判のぼりを設置！
- ✓ プライスボード・車両POP・装備POP… 展示車装飾の手法
- ✓ 商談成約率を上げるための専門店店舗作り3点セット！
①成約札 ②新車カタログラック ③商談アプローチブック の秘密
- ✓ 店舗内の様子・雰囲気来店通行者に伝えるためのテクニック



成功の
ポイント
3

年間54台の既存顧客による代替成約を獲得！
営業スタッフ不在の工場で何が起きている!?

- ✓ 営業スタッフ不在の整備工場で年間54台の代替成約を獲得！
新車リース専門店との連動性を演出する店舗装飾とは？
- ✓ 整備工場待合ルームにおける新車リース販売の訴求方法
- ✓ 季節感のある既存顧客向けDM施策の詳細を大公開！
- ✓ 見込案件を集中獲得する“顧客向け大感謝祭”のオペレーションとは？
- ✓ 新車リースユーザーのリース契約満了に向けた早期乗換誘導施策！



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！