

先着
50名限定

2023年、本気で新車販売事業を展開、着手していききたい事業主向け

中古車販売店の**第二本業**づくり

初期投資 **500**万円

敷地 **300**坪

紙媒体
販促費 **0**円

新車販売×**低金利**戦略

10年間売上 **10**億円
1.2年間粗利 **1.2**億円
を達成した手法

特別
ゲスト講師

株式会社 トーサイ
常務取締役
馬場 由浩氏

埼玉県三郷市にて2018年11月より
新車低金利業態をスタートして4年で達成

このDMの中でしか語らない
成功秘話は次のページから

このような事業主の方々は是非ご参加ください!

- ✓ 自動車販売での新しいビジネスモデルを模索している
- ✓ 既存の販売事業とは異なる事業領域を展開してしたい
- ✓ 競合他社に負けない、新車販売業態に参入していききたい
- ✓ 普通車の新車販売に着手していききたい
- ✓ 少投資でスタートできるビジネスモデルに興味がある

参加者限定**2**大特典付! ① 無料経営相談 ※コンサルタントが貴社に伺います。
② 2023年新車販売時流予測レポート

Web開催

2023年 **5月17日**・**24日**・**26日** 13:00▶16:30
(ログイン開始 12:30より)

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

新車低金利販売参入で年間粗利1.2億円達成セミナー

お問い合わせNo.S098573

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

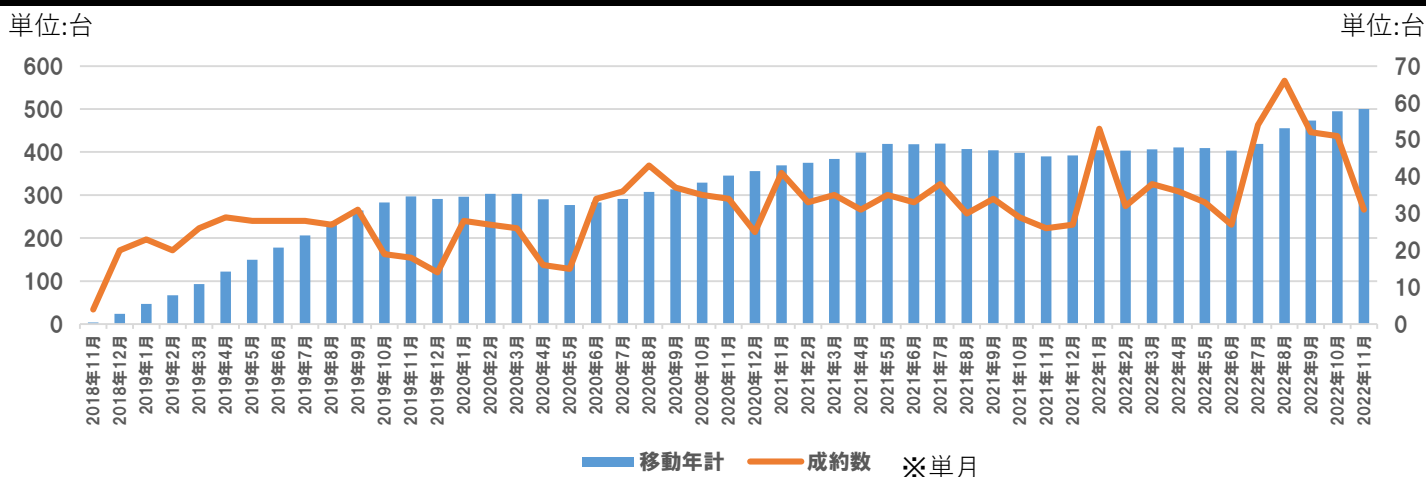
※お問い合わせの際は[セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名]を明記の上、ご連絡ください。

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

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。) → **098573**

新車低金利業態で年間売上10億 年間粗利1.2億 達成した手法大公開！

新車低金利業態を立ち上げて4ヵ年の販売実績推移はこちら！



株式会社トーサイが立ち上げ1年で販売実績を伸ばされた3つのポイントをご紹介します

ポイント①

新車低金利販売の専門LP (ランディングページ) 作成

- 毎月のランニングコスト1万円以下！低コストで反響を生むサイト構成
- 制作会社ではなく、コスト0円で自社で編集できる仕組み
- オールメーカー、軽自動車から普通車まで最新新型車、人気車を掲載
- 低金利ローンのメリットを打ち出し、お客様の不安を払拭
- アフターサービスなど自社の強みを打ち出し安心感を訴求



ポイント②

販促費300万円で30台販売を実現するWeb販促施策

- 自社でキャンペーンやサイト修正を行う販促企画体制の構築
- 毎月の限定金利キャンペーンや限定成約特典による地域一番化
- 販促物作成やWeb広告を全て内製化する体制
- CPA2万円台！リスティング広告、ディスプレイ広告を活用した広告運用
- YouTubeの活用による、自社の認知およびブランディング



ポイント③

成約率60%超、台粗利30万円超の専任スタッフ

- 専任者を設置し、現場に任せる管理体制の構築
- 電話の問い合わせから成約まで営業スタッフ1人で実施する業務フロー
- 新車低金利専門店の営業フローと即決率を上げるための取り組み
- 台粗利を上げるための現場でのルール設定と数字意識向上の取り組み
- 延長保証、コーティングなど付帯品獲得強化施策

問合せへの来店誘致(0円~40%)		来店成約(0円~80%)		付帯品、後払品獲得(0円~700)	
No.	商談内容	No.	商談内容	No.	商談内容
1	挨拶	1	お出迎え	1	メーカーオプション案内
2	自己紹介	2	自己紹介・アイスブレイク	2	自社オプション案内
3	問合せへの回答	3	来店プレゼント	3	コーティング案内
4	今購入する理由	4	会社紹介	4	延長保証案内
5	会社紹介	5	アンケート	5	付帯品案内
6	次回来店予約	6	問合せ事項の案内、確認	6	ローン一括型保証案内
7	事前審査	7	問合せ事項の案内、確認		
		8	他社(実方法)との違い		
		9	今購入する理由		



特別
ゲスト

株式会社 トーサイ
常務取締役 馬場由浩 氏

【インタビュアー】
株式会社船井総合研究所
モビリティ支援部 リーダー
大森 昭宏



―事業戦略の中で、新車低金利業態を始められた経緯を教えてくださいませんか。―

弊社は中古車の販売がメインとして今創業55年まできているが、中古車として買っていた地元のお客様が、どうしても後にはディーラーなど“新車”を他社で選ばれてしまうという傾向が非常に高かったのです。また、弊社では販売実績における新車の比率は少なく、ずっと中古車を主軸にビジネスを展開していこうという思いはあったのですが、大切なお客様が新車に乗り換えられるケースが非常に多く、そして弊社が新車を取り扱っているという認識度が低かったこともあり、なかなか定着しませんでした。そうした際に船井総合研究所に相談したところ、新車低金利業態があるということで、これならいけるかな、と感じ新車低金利業態をスタートさせました。

―新車低金利業態を始められて、当初苦労したことなどがあれば教えてくださいませんか。―



今までずっと中古車販売を中心にしていたこともあり、現場の営業スタッフはある車（在庫）を販売することには慣れていましたが、ある車（展示車）を踏まえて新車を販売するというスキームはなく、苦労しました。そのため、今いる営業スタッフに中古車販売の延長線上で新車販売を実施するのではなく、別の専任部署であったり、担当者を設置することが重要だと感じました。また、新車低金利業態はWebを中心とした販促を行う業態なので、そもそもそうした販促はやったことがなかったのと、当初はチラシなど紙媒体の販促にもチャレンジしましたが、地域柄もあるのか、全く反響がなかったということでも苦労しました。

さらにスペシャルコンテンツ！

読めば新車実績が伸びる！株式会社トーサイの秘密を一部をご紹介します！！

ー新車低金利業態でWeb販促を実施するポイントを教えてくださいませんか。

商品という点では、中古車販売においても同様ですが、全車種、全メーカーを踏まえて案内しようと考えてしまうと非常に大変なものになりますので、**市場の動向や販促を実施した際の反響を見た時に一番反響のある車種やカテゴリ**、また**自社の中で競合他社と比較して強みを持てる商品を中心に打ち出す**ことがポイントかと思います。

また販促という点では、チラシなどの紙媒体と異なりWeb販促が中心となりますので、定期的な専門サイトの更新を現場スタッフおよび弊社の中でそうした部署を設置して、仕組みとしてできるようにしています。またさらに取り組みができる時は、専門サイトの更新だけでなく、新車低金利専門店のYouTubeアカウントでの動画のアップロードやSNSへの投稿も実施してもらうようにしています。

ー過去最高販売台数を更新し、年間500台販売を達成したポイントを教えてくださいませんか。

まず、立ち上げた当初と比較すると、現場の営業スタッフが慣れてきたというのが大きいですね。新車低金利専門店の現場の営業スタッフはもともと中古車販売を中心に実施していたスタッフですが、新車を販売していた経験があったことも、専任者として設置したことで中古車販売を中心に行っていた頃よりも販売実績を伸ばすことができました。具体的な取り組みとしては、**商談フローの理解とスプレッドシートを活用いただいている進捗管理**だと思います。新車低金利業態は中古車販売と異なり現車が無いため、**販促をかけても直接来店いただけるというケースは比較的に少ない**です。そのため、中古車販売以上に問い合わせの電話やメールが増えました。そうすると、その問い合わせに対して来店につながなければ成約につながってこないのと、来店につながったとしてもしっかりとクロージングができなければ、他社に流れてしまいます。そうした**問い合わせからの来店や来店における成約率などのKPIを設定して、その数値進捗の管理とその内容のチェック**をすることを現場のスタッフには徹底してもらっています。

また、新車低金利専門店を立ち上げた当初は軽自動車を中心に低金利とセットで販売していましたが、**コロナ禍の中で普通車にも販売を展開していった**ことで、結果として従来の軽自動車での販売実績に加えて、普通車の販売実績を上乗せできたことが良かったです。取り組みとしては、軽自動車中心だったサイトを普通車も合わせて掲載するようにしたり、毎月のキャンペーンや企画についても軽自動車はこのカテゴリ、普通車はこのカテゴリという形で実施するようにしたことが大きかったと思います。実際に、ここ数年の普通車の新車市場は前年と比較して新しい車種の登場やモデルチェンジなども多かったので、そうしたタイミングで普通車での新車低金利の販促ができたことで、実績をさらに上げることができたと思います。

スペシャルインタビューレポートをお読みいただきありがとうございます。
最後に船井総合研究所 大森より、ゲスト講師の株式会社トーサイについて
解説いたしますのでお付き合いいただけたらと思います。

株式会社トーサイのポイントとして、以下3つが挙げられます。

ポイント
①

新車低金利販売の専門LP (ランディングページ) 作成

ポイント
②

販促費300万円で30台販売を実現するWeb販促施策

ポイント
③

成約率60%超、台粗利30万円超の専任スタッフ

その取り組みや秘密について本レポートにて簡単に解説いたします。

ポイント
①

新車低金利販売の専門LP (ランディングページ) 作成

1つ目のポイントは、新車低金利専門店としての専門LP (ランディングページ)
を立ち上げたことです。サイトにもさまざまな形式がありますが、各販促施策や
反響を上げる上で、単なるLP (ランディングページ) ではなく、**自社でサイト修正
が可能なサイトを立ち上げたこと**がポイントになります。

理由としては、毎月の販促施策や細かなサイトの更新をする上で単なるLPで
は制作会社に依頼するため、時間としては1週間～1ヵ月など時間がかかって
しまい、さらに仕様によっては追加のコストが数万円から数十万円発生するこ
とが多いです。一方で、ある程度のサイト修正を自社でできるようにすることで
追加での修正費用が細かく発生することなく、かつスピーディに修正、更新する
ことができます。

さらにスペシャルコンテンツ！

読めば新車実績が伸びる！船井総合研究所の徹底解説の続きはこちら!!

ポイント
②

販促費300万円で30台販売を実現するWeb販促施策

2つ目のポイントは、Webの販促施策です。株式会社トーサイでは、紙媒体の販促はほとんど実施せず、新規販促のメインはWeb販促のみになります。ただ、Web販促といっても、ただやみくもにリスティング広告に費用を入れるのではなく、**どのターゲットにどのような媒体でこういった内容で、という販売戦略、販促計画**を踏まえて実施する必要があります。下の図は実際に、株式会社トーサイで取り組まれているWeb施策の一部ですが、毎月のキャンペーンに加えて、ブログの更新など全て自社で内製化されています。さらにLPの立ち上げに加えてYouTubeチャンネルも立ち上げて、定期的な更新を実施することで集客、そして成約向上につながっています。

キャンペーンの企画

毎週の新着情報の掲載



ポイント
③

成約率60%超、台粗利30万円超の専任スタッフ

3つ目のポイントは、専任スタッフの商談スキルの向上です。株式会社トーサイでは、もともとは既存の中古車販売拠点の営業の方が新車低金利の案内をされていますが、新車販売においては競合のプレイヤーも多いためその中で成約し、かつ台粗利も高い状態にするには、商談スキルの向上が重要となります。具体的には、**残価設定型ローンやリース、各サブスクリプションサービス**などに対する応酬話法や低金利ローンによるメリットの提案、そしてオプションや付帯品、保険などの提案強化が挙げられます。一つひとつの項目についてKPIを設定して、集計管理による意識づけを行いながら、提案力強化のためのロープレやトークの作成をしていることが実績向上につながっています。

さらに・・・本セミナーでは、2023年の 新車低金利販売店の**モデル成功事例**をお伝えします!!

- 1 新車低金利販売店の成立条件（立地、規模、人員体制）とモデル企業の収支計画
- 2 収支計画達成に向けた販促および営業のKPI数値と管理方法
- 3 通りがかり、認知拡大のための新車低金利販売の店舗づくり
- 4 足元の集客数を向上させる野立て看板、ポールサイン
- 5 オープン前に足元商圈に向けた認知拡大および来店予約を獲得する出張イベント
- 6 オープン時に実施すべき当たる紙媒体の販促（チラシ、ポスティング等）
- 7 自社の認知度、安心感を伝えるTVCM、自社紹介ムービー
- 8 専門サイトを立ち上げてすぐに問合せにつながるTOPページ
- 9 最新人気車種×グレードで設定する新車特選車キャンペーン
- 10 納期が気になる客層に向けた即納車、スピード納車車種
- 11 リスティング広告で専門サイトへの流入数を増加させる取り組み
- 12 ディスプレイ広告で専門サイトへの流入数を増加させる取り組み
- 13 Googleマイビジネスを活用して専門サイトへの流入数を増加させる取り組み
- 14 YouTubeを活用して専門サイトへの流入数を増加させる取り組み
- 15 SNS (facebook、Instagram) を活用して専門流入数を増加させる取り組み
- 16 問い合わせから来店につなげるための電話におけるポイントとトークスクリプト
- 17 問い合わせから来店につなげるためのメール返信文のタイミングと記載内容
- 18 既存顧客に向けた新車低金利での販促の取り組み
- 19 紹介客獲得に向けた新車低金利での販促の取り組み
- 20 新車低金利専門店の専任スタッフの役割
- 21 成約率60%以上達成のためのアプローチブックのポイント
- 22 成約率60%以上達成のための商談フローと営業管理の取り組み
- 23 成約率60%以上達成のための競合店調査のポイント
- 24 成約率60%以上達成のための対残クレや競合他社への切り返しトーク
- 25 成約率60%以上達成のための客層別応酬話法や営業実践スキル
- 26 再来店につなげるための後追いのポイント
- 27 台粗利30万円超達成のためのアフターメンテナンスの入庫率を上げるためのパック販売
- 28 台粗利30万円超達成のためのアップグレード提案の取り組み
- 29 台粗利30万円超達成のためオプション、強化品目の設定と案内方法
- 30 販売時の保険獲得に向けた案内方法

セミナー当日のスケジュール 「新車低金利販売参入で年間粗利1.2億円達成セミナー」



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
モビリティ支援部主催

開催日時

Web
開催

2023年

5月 17日(水)・24日(水)・26日(金)

お申込み
期限
開催日
4日前

開催
時間

13:00~16:30
[ログイン開始 12:30より]

講座

講座内容

第1講座

新車販売市場の時流

2023年最新版の新車市場の近況をお伝えします。新車販売の実績速報、新車販売店の近況やそれらを踏まえた新車販売店として業績を伸ばすためのポイントをお伝えします。



株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー

瀬尾 耕平

船井総合研究所入社後、モビリティ支援部において、主に自動車業界向けWebマーケティングに従事。新車販売~中古車販売まで、Web広告の運用・Web販促施策立案などの集客サポートから、現場での問い合わせ対応・施策の落とし込みなどもサポートしている。

第2講座

モデル企業講座



新車低金利販売参入で年間販売粗利1億円を達成されたモデル企業をお招きして、参入される際の経緯や業績アップにつながった取り組みなどをお伺いします。

特別ゲスト講師

株式会社トーサイ 常務取締役 馬場 由浩氏

埼玉県三郷市に本社を構え、関東・東北・中部地方にて中古車販売店を展開している。2019年より三郷の中古車販売店の隣接地に新車低金利販売店をスタートされ、三郷市と足立区の2拠点で年間販売500台、年間販売粗利1.2億円を達成された。

第3講座

新車低金利販売参入で年間販売粗利1億円にさせる手法

新車低金利販売参入で年間販売粗利1億円を達成させるための事業戦略策定から具体的な商品、販促、営業手法を全国のモデル企業の最新事例を踏まえてお伝えします。

株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー

大森 昭宏

第4講座

本日のまとめ

今後、中長期的に業績アップを実現させる上で明日から実践できる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 リーダー

大森 昭宏

大学卒業後、船井総合研究所入社。モビリティ支援部において、中古車販売店併設型の車検工場向け業績アップ支援や単価アップ支援をおこない、さらには中古車販売店の業績アップ支援もおこなっている。講演活動にも力を注いでおり、全国各地で開催しているセミナーの講師もおこなっている。特に整備業の業績アップを得意としており、戦略策定から現場に施策を落とし込むところまでサポートをしている。

お申込み方法

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/098573>

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

新車低金利販売参入で年間粗利1.2億円達成セミナー

お問い合わせNo. S098573

オンライン開催

※全日程同じ内容となります。ご都合のよい日程をご選択ください。

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。

日時・会場

2023年 **5月17日** (水)

開始 13:00 ▶ 終了 16:30

2023年 **5月24日** (水)

開始 13:00 ▶ 終了 16:30

2023年 **5月26日** (金)

開始 13:00 ▶ 終了 16:30

申込み期限

各開催日の4日前まで

- ・銀行振込み : 開催日6日前まで
- ・クレジットカード : 開催日4日前まで

※お支払い方法によって
異なりますのでご注意ください

※祝日や連休により
変動する場合もございます

※満席などで期限前にお申込みを
締め切る場合もございます

ログイン開始時間

講座の開始時刻30分前より

受講料

一般価格

税抜 20,000円 (税込 **22,000円**) / 一名様

会員価格

税抜 16,000円 (税込 **17,600円**) / 一名様

- 銀行振込の方は、開催4日前までにご入金をお願いいたします。尚、ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。
万が一、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。
- 会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

お申込み方法

1. Webお申込み



下記QRコードを読み込み
もしくは
船井総研HPの右上検索窓に
098573 で検索

2. お支払い



お申込み時に
クレジットカード・銀行振込
のご選択が可能

3. メールが届く



受講料のお支払い確認後
開催2日前に受講方法をメールで案内
マイページにも
セミナー視聴サイトが表示

4. セミナー受講



開催時間になれば
お持ちのスマホ・PCより
セミナー視聴サイトに入室

お問い合わせ



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

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

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)

▼よくあるご質問

・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

・Zoomご参加方法に関してのよくあるご質問は
「船井総研 Web参加」と検索しご確認ください

▼お申込みはこちら

