

エヌサポート(中塚自動車)のみどころガイド

全て視察OK!
写真撮影OK!
質問し放題!

出店／移転ナシ、約300坪の店舗で 新車リース年間300台までの成功ストーリー

① 新車リース専門店の店づくり



新車販売は店舗づくりが最重要!商品で差別化がしにくい分、店舗づくりで差別化して新規集客アップにつなげます!専門店づくりを実際に見てチェックしてください!

② 繁盛感を演出する展示場



人気車種中心に展示車増加で繁盛感演出により、通りがかり経由の新規客獲得につなげます!繁盛店の店舗づくりを実際に来て体感してください!

③ 安心快適な商談スペース



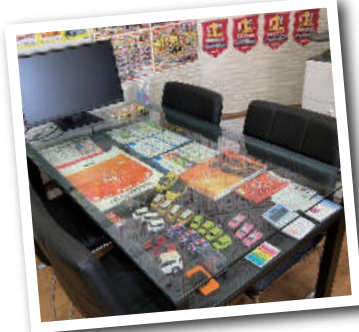
契約したお客様はメンテナンスで7年間店舗に通うため、快適な店舗づくりで通いたくなるような店内スペースとなっています!店舗づくりのこだわりを吸収してください!

④ 成約率を高める店内装飾



成約率アップには店舗づくりも重要であり、成約札や納車式写真の掲載で安心感を演出し、即決につなげます!細かな店内装飾をご確認ください!

⑤ 独自の商談手法・商談ツール



業界未経験のスタッフでも即時で戦力化につなげるために、商談スキルを高めるためのツールを用意しています!商談テーブルの活用手法をご覧ください!

⑥ 台粗利アップの商談POP



スタッフ全員がオプションや付帯サービスを獲得できるように粗利アップにつなげる商談POPを充実させています!商談ノウハウをお持ち帰りください!

⑦ 成約率アップの特典コーナー



成約率アップのためにお客様との関係作りは重要!入店同時に来店プレゼントコーナーを設置!さらに、購買意欲を高めるために、成約特典コーナーも用意しています!

⑧ 新規集客アップの販促ツール



集客アップのための販促ツールも大公開!他店との差別化を意識したチラシデザインの作り方などの成功ノウハウをお伝えいたします。

1 元々は既存客がメインで、新規客はほとんどいない状態



3 専門店の店舗づくりに一新し、新規集客／販売数が急激に増加



2 新車リース事業に参入して、最初は集客が少なかったものの、継続的な販促で徐々に新規客が増加



4 InstagramやFacebook、YouTubeなどのWeb集客の磨き込みでさらに新規集客増加!



当日の講演内容を一部先行公開!

- ◆いきなり新車リース専門店にすることへの不安はなかったのか。
新車リース専門店にして、デメリットはなかったのか
- ◆オープン数カ月は集客が少ない状態でどのように集客を伸ばしたか
- ◆既存客がメインの状況でどのように新規集客を伸ばしたのか
- ◆集客増／販売台数増のターニングポイントは何だったのか
- ◆業界未経験でも成約率60%以上、保険獲得率50%以上で年間200台以上を販売する営業スタッフの商談スキルとは

参加者限定!成功ノウハウをまとめたテキストプレゼント!