

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!

販売増!新車リース販売業績アップセミナー

講座	セミナー内容
第1講座	<p>「新車リース販売」ビジネスモデル成功のポイント</p> <p>「新車リース販売」というビジネスモデルで販売台数を増やす手法・収益を出すためのポイントをコンサルタントが徹底解説いたします。</p> <p>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</p>
第2講座	<p>【特別ゲスト講座】</p> <p>今伸びている自動車サブスクモデルで成果を出し続けている新車リースのフラット7直営店は何を取り組んでいるのか。その店舗戦略、成功事例をゲスト講師自ら語ります!</p> <p>株式会社オートコミュニケーションズ COO/取締役 直営事業本部長 須田 毅 氏 ゲスト講師</p> <p>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</p>
第3講座	<p>新車リース販売の最新成功事例</p> <p>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。</p> <p>株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 遠藤 圭太</p>
第4講座	<p>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</p> <p>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。</p> <p>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</p>

開催要項

東京会場

2023年 **8月1日** 火

株式会社船井総合研究所 東京本社

株式会社船井総合研究所 東京本社
〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6
日本生命丸の内ビル21階 [JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分]

申込み締切日 2023年7月28日(金)

13:00~16:30 [12:30~ 受付開始]

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

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

●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。

セミナーのお申込みはこちら!



【PCからのお申込み】

下記セミナーページから
お申込みください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/102028>

【QRコードからのお申込み】



右記QRコードから
お申込みください。



お申込みに関するよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

船井総研セミナー事務局 < seminar271@funaisoken.co.jp > 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。

いよいよ!7年リース満了が全国で本格開始

新車リース事業

販売

新規集客減少でも業績UPの秘訣

満了時
乗り換え率

54%

中途解約乗換

41台

メンテナンス
入庫率

80%

さらに!この7年間で



月々1万円から乗れる
フラット7 直営事業責任者
株式会社オートコミュニケーションズ
COO/取締役 直営事業本部長 **須田 毅** 氏

東京会場

2023年 **8月1日** 火

株式会社船井総合研究所 東京本社

13:00~16:30
[12:30~ 受付開始]

参加
申込みは
こちらから!



主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

販売増!新車リース販売業績アップセミナー

お問い合わせNo.S102028

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 ※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。

当社ホームページ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。) → 102028

早めの対策必至！

リース契約満了に向けた取り組み徹底解説！新規集客が減少しても業績UPさせる秘訣とは

いよいよ第二章へ！7年型マイカーリースの契約満了へ向けた取り組みと中古車再販事業



株式会社オートコミュニケーションズ
COO / 取締役 直営事業本部長
須田 毅 氏

2016年の「フラット7」全国FC展開に際して、5ヵ月ほど先立ち、直営店では**2015年8月よりマイカーリース事業**を取り扱い始めました。当時、売れるか心配だった面もありますが、“**思ったより売れた**”というのが本音です。フラット7は7年型リースですので、昨年**2022年より契約満了**を迎え始めています。さらに、今年度は**210件**もの満了リストがあります。いよいよという感じですね。返却される車両の状態はさまざまですが、昨年10月よりリースアップ車が主要在庫となる**中古車展示場**を直営店に併設する形で設置しました。フラット7認定中古車として、「ワンオーナー中古車専門店」を前面に出すという形式でブランディングしており、在庫車両にはのぼり、プライスを設置したうえで全車、**ポータルサイトへ掲載**しています。オークション仕入れ等の在庫車輛と比較すると、リースアップ車輛は**商品化工程が大幅に短縮**できます。**圧倒的な品質**さがリースアップ車の特徴です。一部、小売の在庫とせず、オークションへ出品し、収益化しているものもありますが、**収益を中古車部門で計上**できますので、新しい章に突入した印象ですね。



◆ 2023年度以降のリース満了到来予測件数 ◆

※ フラット7直営店(千葉県)単店での数値



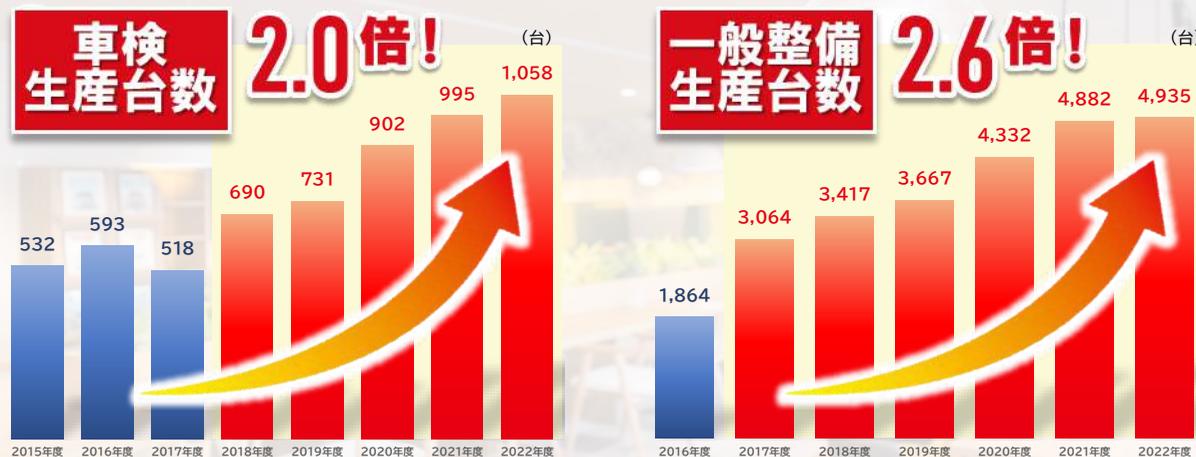
当日の講座内容を先行公開！

- ☑ たった**1拠点**で年商**10億円**・営業利益**1億円**を実現！高収益の秘訣と**損益構造**を大解剖して徹底解説
- ☑ **フラット7**開発の背景とまだ全国に事例のなかった導入期の取り組み
- ☑ フラット7を**売れるサブスク**に磨き上げた現場での実施事項
- ☑ 競合となる他社サブスク商品との**差別化戦略**
- ☑ **試乗率80%**をKPIに設定し、成約率アップ！
- ☑ **新規向けの接客担当を専任化**！その他営業力UPへ向けた店頭戦略
- ☑ **誰でも売れる**！営業ツールの導入・業界未経験者の**即戦力化**
- ☑ ディスカウントストアへの**サテライト店**出店による集客戦略
- ☑ のぼり・展示場レイアウト・看板… **リース専門店の店作り**とは？
- ☑ 代替や紹介を増やすための**サービス入庫客**への配布物・案内事項
- ☑ 付保率を上げる**保険商談の基本フロー**とは？
- ☑ **リース契約満了**へ向けたお客様への**アプローチ手法**とは？
- ☑ 平均**14台**(/月)販売！**中古車再販**の仕組みとポイントは？

まだまだあります！

リースを伸ばしただけで拠点営業利益1億円超！

- ☑ **サービス新規客**を増やす施策は**全くの未着手**！新車リース販売を伸ばしただけで**一般整備生産台数は2.6倍**に！
- ☑ **車検台数は2.0倍**に成長！



当日はその他**売れるサブスク**の取り組みを大公開！

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！