

2023年上半期から厳選!国内トップクラスの業績アップ事例を大公開

船井総合研究所主催

2023年 中古車倍増セミナー

Web
開催

2023年

9月11日・12日

時間

13:00~15:00
(ログイン開始12:30~)

講座	内容
第1講座	時流講座 中古車販売における時流、今中古車販売実績を伸ばしている会社の共通項をお伝えいたします。 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リテールグループ マネージャー 高岡 透平 青山学院大学を卒業後、株式会社船井総合研究所に入社。入社後は中古車販売店の中でも、普通乗用車を取り扱う企業を中心にコンサルティングに従事している。船井総合研究所の中でも中古車業界のクライアントを最も多く持つ車販専門のコンサルタントである。
第2講座	2023年上半期成功事例講座 2023年上半期に全国の中古車販売モデル企業で生まれた、中古車販売に特化した成功事例を一挙ご紹介いたします。 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リテールグループ 普通車チーム リーダー 田村 達朗 法政大学グローバル教養学部を卒業後、株式会社船井総合研究所に入社。モビリティ支援部に配属後は、中古車販売店の中でも普通車の販売・営業部門に特化した業績アップのサポートをしている。
まとめ講座	中古車販売事業を伸ばすために、経営者が今決断すべきこと 業績を伸ばし続けるために皆様に意識していただきたいこと、明日からの業績アップにお役立ていただく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 リテールグループ マネージャー 高岡 透平 青山学院大学を卒業後、株式会社船井総合研究所に入社。入社後は中古車販売店の中でも、普通乗用車を取り扱う企業を中心にコンサルティングに従事している。船井総合研究所の中でも中古車業界のクライアントを最も多く持つ車販専門のコンサルタントである。

お申込みはこちらから

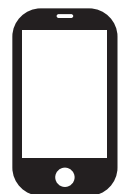


右記のQRコードを読み取りいただきWebページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。

セミナー情報をWebページからご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/102702>

※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。



120分オンラインセミナー

2日間限定開催

中古車倍増セミナー

全国47都道府県の地域一番店で生まれた

2023年成功事例

大公開セミナー

今までの常識は通用しない!?

“今すぐ”

アップデートするべき考え方

戦略

- ✓ 販売機能を持たない整備事業単一モデルの終焉
- ✓ 大手中古車販売店の出店攻勢がローカルエリアに及ぼす影響

集客

- ✓ 「掲載するだけ」のポータルサイト活用では集客激減!
- ✓ Web素人でもできる、自社独自のWebサイト集客手法

営業

- ✓ スーパー営業マンに頼らない、組織で売る営業戦略
- ✓ 台あたり粗利20万円超を叩き出す収益力アップ施策が登場!

商品

- ✓ 新規集客に苦戦する、陥りやすい「小規模総合店」の罠

1つでもピンとくれば、本セミナーで「質と鮮度の高い成功事例」を知ることができることをオススメします
「なぜ」「どのように」アップデートしなければならないのか、そのヒントは中面へ

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

2023年 中古車倍増セミナー

船井総研セミナー事務局

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。

お問い合わせNo.S102702

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

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。) → 102702

今伸びている会社はここが違う! 今すぐアップデートするべきその考え方

戦略

販売機能を持たない整備事業単一モデルの終焉

アップデート

車検の市場も大手中古車販売店をはじめ、スタンド車検等との顧客の奪い合いが激化しています。「車検=永続顧客化」ではなく、「**販売事業の安定的な成長**」が企業全体の永続化につながります。

戦略

大手中古車販売店の出店攻勢がローカルエリアに及ぼす影響

アップデート

全国の空白地域をメインに大手の出店戦略は加速しています。ローカルエリアも例外ではなく、「**大手対策**」は今や全国すべての専門店に求められる勝ち残りのためのテーマです。全国のモデル店には、大手が出店したタイミングで過去最高販売台数を記録するなど、徹底した差別化戦略を採ることで大手のパワーを追い風に変えている事例も生まれています。

集客

「掲載するだけ」のポータルサイト活用では集客激減!

アップデート

ポータルサイトは「**掲載した後**」が勝負!毎週閲覧データを細かくチェックし、修正を繰り返し反響を伸ばしていくのが王道戦略です。

集客

Web素人でもできる、自社独自のWebサイト集客手法

アップデート

Webサイト集客に必要なのは特別なスキルではなく「**一般的な営業力**」です。地元のWeb業者ではなく車業界に強い業者を活用することで、スピーディな立ち上げが実現可能です。

営業

スーパー営業マンに頼らない、組織で売る営業戦略

アップデート

「**人で売る**」体制から「**お店で売る**」体制が理想的!急な離職でもビクともしない、素人営業でも2~3ヵ月で育つ強い仕組みづくりが安定した店舗運営のテーマです。

営業

台あたり粗利20万円超を叩き出す収益力アップ施策が登場!

アップデート

付帯商品の営業はしていますか?ローンや保証をはじめとする「**金融商品**」を強化することで、低価格な軽中古車で平均台あたり粗利18万円を達成し続ける成功事例も出てきています!

商品

新規集客に苦戦する、陥りやすい「小規模総合店」の罠

アップデート

既存のお客様のために幅広く商品を揃える商品戦略を採る店舗は数多く存在します。しかしそういった「小規模総合店」で新規集客を伸ばし続けることは至難の業です。新規集客を伸ばし続けなければ、企業の永続化は難しくなります。既存のお客様のためであれば「**新規も呼べる強いお店**」への進化は必須事項です。

国内中古車販売店の業績好調企業成功事例大公開!

会員379社の選りすぐり成功事例を余すことなく公開します

全国モデル企業例ピックアップ!



乗用車を中心とした専門店を6店舗展開し、たった5年で年商5.3倍成長を達成するスーパーモデル企業!
関西エリア K社



4WDエリアでも商品化機能を強化することで安定した商品供給を実現し、軽中古車で年間700台超の販売を達成!
東北エリア K社



不調傾向だった買取専門業態に普通中古車販売を付加し、前年173%の成長と過去最高収益を2年連続で達成!
北陸エリア C社

セミナーでご紹介する事例を一部ご紹介!

事例
01

滋賀県 O社

総合店展開から車種特化戦略に移行し、前年比**140%成長**

事例
02

福井県 K社

買取店に専門特化型の販売店を付加し、**店舗粗利180%成長**

事例
03

愛知県 S社

登録済未使用車に特化した商品に切り替え**過去最高販売台数**

事例
04

大阪府 O社

カテゴリー特化の狭属性一番化で**2年連続過去最高売上達成**

事例
05

富山県 I社

自店舗で展示即売会をおこない**月間販売台数68台を記録**

事例
06

神奈川県 F社

輸入車メーカー特化型で**業績V字回復を実現**

事例
07

埼玉県 T社

コロナ禍でも**過去最高販売台数&過去最高収益を達成**

事例
08

大阪府 K社

ポータルサイトだけで**年間集客数2,000組&1,000台販売越え**

セミナー当日は
私から、さらに詳しく生の取り組み事例を
解説いたします!

株式会社船井総合研究所
モビリティ支援部 リテールグループ
普通車チーム リーダー

田村 達朗

さらに!

セミナーご参加者
限定特典

中古車専門のコンサルタントによる

無料個別経営相談

・セミナーで紹介していた事例の詳細をもっと知りたい
・自社の商圏で中古車が売れるのか、診断してほしい
・自社独自の悩みについて相談してみたい

※基本的に店舗にお伺いして実施いたします

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。

2023年 中古車倍増セミナー

お問い合わせNo. S102702

開催要項

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日程をおひとつお選びください。

オンラインにてご参加

お申込期限: 9月7日(木)

2023年 9月11日(月) 開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始12:30より)

日時・会場

オンラインにてご参加

お申込期限: 9月8日(金)

2023年 9月12日(火) 開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始12:30より)

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。セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索

受講料

一般価格 税抜 10,000円(税込 11,000円)／一名様

会員価格 税抜 8,000円(税込 8,800円)／一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、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。尚、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

●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

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWeb上でご確認ください。
または、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. 102702を入力、検索ください。

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)

※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。

※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

お申込みはこちらからお願いいたします

9月11日(月)オンライン
申込締切日9月7日(木)

9月12日(火)オンライン
申込締切日9月8日(金)

