

2023年の中古車事業の伸ばし方がわかる1日。
在庫戦略における成功事例を大公開！

株式会社船井総合研究所 主催 商品戦略成功事例大公開セミナー

開催要項

※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。

2023年11月6日(月) 2023年11月8日(水) 2023年11月10日(金)

時間 13:00～15:00 (受付開始 12:30～) お申込期限: 各日4日前まで

受講料

一般価格 税抜 10,000円(税込 11,000円)/1名様 会員価格 税抜 8,000円(税込 8,800円)/1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。
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。セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 Web 参加」で検索

講座	セミナー内容
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 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	中古車販売における商品戦略事例大公開 中古車販売で業績を伸ばし続けるための商品戦略についての具体的なマーケティング手法をモデル店の取り組み事例ベースでお伝えいたします。  株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 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。
第3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 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。

お申込み方法



【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/105266>

【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。

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。

仕入れが困難になっている中でも…
大手競合店が近場に出店した際も…

中古車販売で粗利1億円を作る

商品戦略大公開



平均在庫日数

30日

台当たり粗利

40万円越え

在庫反響率

200%越え

月間問い合わせ数

300件以上

問い合わせ来店率

30%越え

AA依存比率

60%

2023年
11月6日・8日・10日

時間
13:00～15:00
(受付開始 12:30～)

各成功事例の詳細は中面へ

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

中古車販売商品戦略セミナー

船井総研セミナー事務局

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

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。

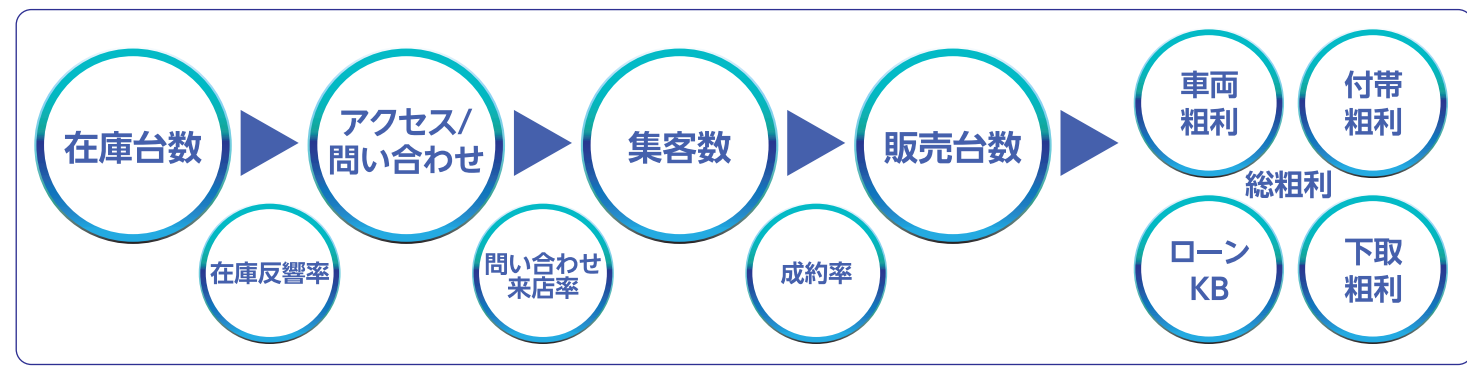
当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ 105266

中古車販売店における業績は「商品」で決まる！

仕入れ相場が激変する環境下においても業績を伸ばす為の**商品戦略方法大公開！**

中古販売店における商品KPI数値

自社が今仕入れる在庫をきちんと選定するだけでなく、仕入れた在庫の状態を詳細かつ高頻度に確認することが重要



- 在庫反響率:** 1台の在庫で何件の問い合わせを確保できているか
- 問い合わせ来店率:** 問い合わせから何%来店に誘導することができているか
- 成約率:** 来店誘導したお客様に対して何%成約に繋げることができたか
- 在庫日数:** 仕入れから成約までにかかっている平均の保有日数
- 在庫回転率(月初):** 月初保有していた在庫に対して何%成約できたか
- 在庫回転率(月末):** 月末保有していた在庫に対して何%成約できたか
- 1在庫当たりのアクセス数:** 1在庫でWebのアクセス数を何件確保できたか
- 項目別粗利実績:** 車両、付帯、下取り、ローン粗利別でいくら確保できているか
- AA依存比率:** 車両、付帯、下取り、ローン粗利別でいくら確保できているか

当日は各指標で目指すべき具体的数値、各KPI数値を上げるために具体的に取り組むべき成功事例を大公開！

このように方に
オススメ

- ✓ 全国トップクラスのモデル店の成功ノウハウ、中古車販売の最新成功事例を実際に視察して吸収したい会社
- ✓ 年々集客数・販売台数が減少または現状維持を保つ会社で、業績を回復させたい会社
- ✓ 相場が変動しやすい状況下においても、在庫の差損を発生させずに在庫を回転させる手法を知りたい会社
- ✓ 今後中古車販売の業態を強化、在庫の仕入れを強化したい会社
- ✓ 新規集客アップのためのWeb集客や自社HPでの集客の取り組みについて知りたい会社

商品戦略成功事例一部公開！

全国トップ企業の生事例をセミナーでは余すことなく公開！

- 事例01** 大阪府A社
伸びている市場のハイブリッドカテゴリー でダントツ1番化在庫を保有し、たった4車種で年間販売台数1,000台以上、在庫回転率100%以上を達成
- 事例02** 神奈川県B社
単一メーカーにおける保有車種を需要の高い3車種に絞り、地域2番手に対して1.5~2倍在庫を保有する事で、年間集客数1,500組、営業利益4,000万円達成
- 事例03** 京都府C社
元々は既存のお客様、業販を主軸にしていた会社様が、新たに在庫50台規模の販売店を展開。展開わずか1年にして、年間300台販売、粗利昨年対比200%以上を実現
- 事例04** 神奈川県D社
AA仕入れに遺贈しない仕入れ体制を整え、買取で全国から在庫を確保することで台当たり粗利40万円、年間粗利2億円越えを実現
- 事例05** 静岡県E社
付帯品獲得、ローン獲得、下取り獲得を誘導しやすい社内体制を整え台当たり粗利35万円/販売台数60台/総粗利2,000万円越え達成
- 事例06** 神奈川県F社
複数メーカーを取りあつかっていた、総合輸入車店から単一メーカー特化型の専門店に転換させることで、昨年対比150%以上の成長を実現
- 事例07** 大阪府G社
単一メーカーにおける在庫を日本一規模まで保有することで、営業3名で月間粗利2,000万円、1拠点売り上げ10億円越えを実現
- 事例08** 福岡県H社
問い合わせに対する返信速度を30分以内に徹底できる体制を整え、問い合わせ来店率30%以上の高来店率を実現

もう「中古車が売れない…」なんて言わせません！
本セミナーでは**どの会社でもすぐに取り組め、実際に実現している成功ノウハウ**だけをお伝え致します！



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 グループマネージャー 高岡 透平

詳しい内容はセミナー当日に全て公開致します！