

【無料DXセミナー】自動車販売店の実際のDX事例大公開

講座	セミナー内容
第1講座	自動車販売店/整備工場のマーケティング/業務の悩みと解決策 年間250社以上の自動車販売店/整備工場とお付き合いさせていただく中で共通しているマーケティング面の悩み、業務面の悩みが多々ございます。そのような共通している悩みや一部個社ごとに抱えている会社ならではの悩みを整理しその悩みをどう解決しているのかをお伝えします。 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 シニアコンサルタント 曾根 翼
第2講座	自動車業界に合ったDXツールZohoについてのご紹介 自動車業界に合ったDXツールとしてZohoというツールがあります。Zohoというツールは国内ではまだまだ知名度が高くないものになりますが、グローバルでは既に8000万人以上のユーザーがいるツールとなっております。そのZohoについてゾーホージャパン株式会社 事業部長 中沢 仁氏よりお話しいただきます。 ザーホージャパン株式会社 事業部長 中沢 仁氏
第3講座	自動車販売店/整備工場におけるZoho活用事例と進め方 Zohoを自動車販売店/整備工場が実際にどのように活用しているのか、実際に導入してみて、どのような効果があったのか事例を大公開いたします。過去デジタルツールを導入して失敗した会社がZohoは上手く導入ができていたケースもあり、どのようにDXを進めた方が良いのかもお伝えします。 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 松原 潤
第4講座	自動車販売店/整備工場がDXに取り組み業績を伸ばすためにすべきこと 自動車販売店/整備工場が令和の時代に業績を伸ばすためにはDXへの着手が欠かせません。ただ自動車業界においてDXはほど遠いものを感じる企業が多くいらっしゃるかと思います。どのようにDXに取り組み企業としての競争力を高めて業績を伸ばしていくのかお伝えします。 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 シニアコンサルタント 曾根 翼

開催要項

東京会場 2023年11月21日(火) 13:00~16:00 (受付12:30~)

お申込み期限 11月17日(金)

株式会社船井総合研究所 五反田オフィス 〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1 [JR五反田駅西口より徒歩15分]

※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、会場はマイページ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いたしかねますので、ご了承ください。

受講料 無料(無料セミナーのため1社2名様までとなります) ※事業主/幹部の方限定!
 ※同業他社、デジタルツール提供会社など、場合によってはご参加をお断りさせていただく場合がございます。ご了承くださいませ。

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/105272	 【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。

参加費無料!自動車販売店向け!

明日のグレートカンパニーを創る Fundai Soken × Z O H O

自動車販売店
専用システム



モビリティグロースクラウド

低投資

効率化

経験不問

自動化

専任不要

月々たった

(税抜) **5万円~で車販営業のDX** ローコード

★実際にDXに着手して成功している自動車販売店★

大進自動車工業有限会社

Web問い合わせ数
昨対**370%**を実現



阿部勝自動車工業株式会社

営業における実績の
自動可視化を実現



株式会社Y's GARAGE

問い合わせ来店率
導入前比**2倍**を実現



東京会場

2023年11月21日(火)
株式会社船井総合研究所
五反田オフィス
13:00~16:00
(受付12:30~)

全世界25万社以上
8000万人以上が利用する
Zohoを提供する
トップクラスのSaaS企業
ゾーホージャパン株式会社も
セミナーにご登壇

特別
ゲスト
講師



ゾーホージャパン株式会社
事業部長 **中沢 仁氏**

自動車販売店/整備工場に特化した事例

詳しくは中面へ

販売台数アップ、業務効率化のコツがわかる!

主催 Fundai Soken 明日のグレートカンパニーを創る
 【無料DXセミナー】自動車販売店の実際のDX事例大公開 お問い合わせNo. S105272
 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。) → **105272**

セミナーでご紹介させていただく事例の一部を先行公開!生のDX10事例

事例

1 総Web問い合わせ数2倍へ

O社:グロースクラウドのチャットボットを導入し、今まで獲得できなかった問い合わせを獲得。自社サイトからの問い合わせ数が増加

事例

2 LP制作を社内で内製化へ

L社:グロースクラウドのLP機能を用いて今まで外注をしていたLPを内製化に成功し、社内で施策のPDCAを回せる環境を構築

事例

3 Web問い合わせの管理を自動化へ

S社:今まで問い合わせが発生すると手動で転記をしていたが、グロースクラウドでは自動管理となり、転記の手間が不要

事例

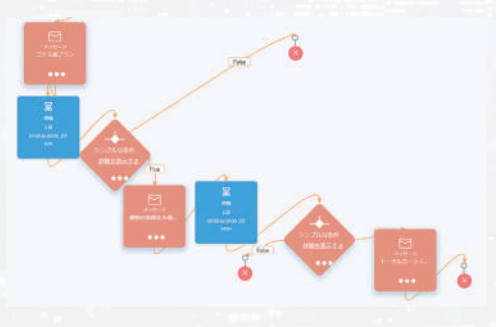
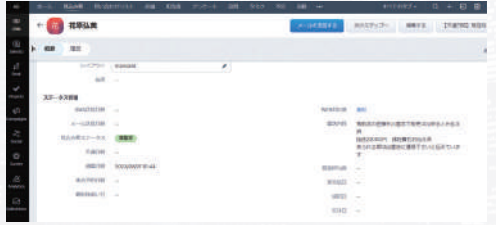
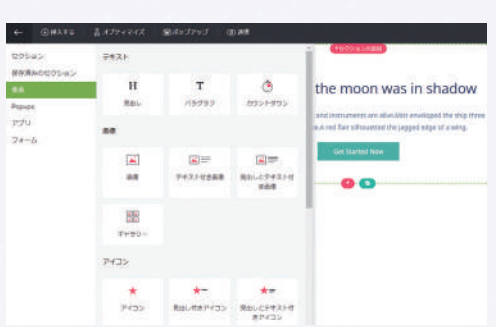
4 後追いのメールの送付を自動化へ

O社:後追いで送っているメールをグロースクラウドで自動的に送付できるようにし、後追い管理の工数を削減

事例

5 Web問い合わせ経由の来店率が2倍へ

Y社:グロースクラウドにて問い合わせ管理を行い、自動化を組み合わせることで後追いを徹底管理でき、問い合わせ来店率アップ



事例

6 商談管理を効率化へ

F社:グロースクラウドにて、アンケート作成&アンケート反映&商談内容入力を行うことで商談管理を効率化

事例

7 未成約のお客様へ後追い管理を効率化へ

H社:即決にならなかったお客様に対して不成約理由ごとに専用のLPを自動的に送付かつ、その後の活動も同じ画面で管理し効率化

事例

8 顧客情報の集約へ

N社:あらゆるシステムに顧客情報が分散されていた状態から、誰でも同じ情報を見れる状態になるように、グロースクラウドに集約

事例

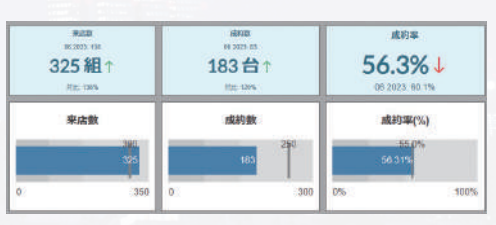
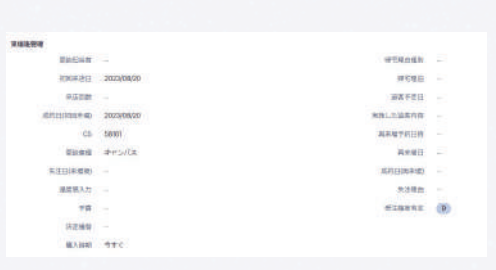
9 既存顧客向けのアプローチの実施へ

T社:既存顧客向けのアプローチをグロースクラウドのSMS機能を用いて実施し、既存顧客からの代替えを誘発

事例

10 実績の可視化をリアルタイムで自動化へ

A社:グロースクラウドにて問い合わせ管理、商談管理などを行い、それらで入力したデータの集計をリアルタイムで自動可視化



上記企業、上記事例以外にも低投資でかつ追加人員無しでの販売台数増加/業務効率化事例が生まれてきております。セミナーでは明日から貴社でも着手ができるように、**自動車販売店の実際の画面**を用いて説明いたします。本セミナーが、貴社の経営課題を解決するヒントになれば幸いです。

お申込みは裏面から!