

2024年業績アップを本気で目指す事業主向けのセミナーです。
机上の空論ではない、実際の成功事例のご紹介を踏まえた内容をお伝えします。

1つでも当てはまる方は、セミナーにご参加ください。

- ✓ 業績向上している**販売店**が**取り組んでいること**について知りたい方
- ✓ **リース店**が今取り組むべき**最新の集客方法**について知りたい方
- ✓ **収益性**を高めるために**単価アップ**する方法について知りたい方
- ✓ **誰でも成約率**を高められる方法を知りたい方
- ✓ **失敗リスク**を減らすための**出店戦略**を知りたい方

講座	セミナー内容	
第1講座	2024年の時流に対応した新車リース事業の成長戦略とは 講座内容① 新車リース販売店の2023年の動向振り返り 講座内容② 2023年好調だった店舗の共通事項を解説 講座内容③ 2024年に新車リース販売店が実施すべき戦略／施策を解説	株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 新村 雅也
第2講座	2023年版メガヒット成功事例 集客UP編 講座内容① Web集客で新規集客2倍につながった事例を解説 講座内容② 店舗づくりで新規集客1.5倍につながった事例を解説 講座内容③ チラシで新規集客1.5倍につながった事例を解説 講座内容④ 既存顧客の代替件数2倍につながった事例を解説	株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 岡田 三菜美
第3講座	2023年版メガヒット成功事例 成約率UP／台粗利UP編 講座内容① 成約率20%アップにつながった事例を解説 講座内容② 台あたり粗利5万円増加向上につながった事例を解説 講座内容③ 保険獲得率60%につながった事例を解説	株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 森 祐輝
第4講座	新車リース事業を攻略した次のステージとは 講座内容① 本日の内容から明日以降実施すべきこと 講座内容② 自動車業界の動向より明日以降実施すべきこと	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

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。

Web開催 2023年 11月6日(水)・9日(日)・10日(金)
お申込期限 11月1日(水)・11月5日(日)・11月6日(月)
時間 13:00～15:00 (ログイン開始12:30～)

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。

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。

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/105536>

【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。

全国新車リース店

100社以上から

成功事例を選出

全日程Web開催

2023年

11月6日(水)・9日(日)・10日(金)

13:00～15:00 (ログイン開始12:30～) ご都合の良い日程をお選びください。

2023年に実際に新車リース 業績が上がった ヒット事例特集

新車リース専門のコンサルタントが選ぶ
トップ5選の成功事例



Web集客
チャットボットを
Webサイトに設置して
問い合わせが2倍に



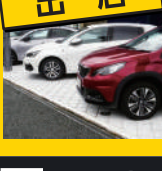
SNS
Instagramや
FacebookなどのSNSで
問い合わせが月20件



YouTubeの活用で
店舗名の検索量が
3倍で認知度アップ!



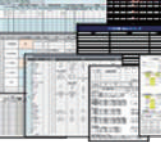
リアル集客
出張展示会の実施で
5台の新規成約獲得!



出店
初期投資2,000万円以内の
出店で年間200台販売!
投資回収1年!

実践ワザ大公開

すぐに落とし込みができる



集客成功事例
営業成功事例

今後、リース店が成長するために
必要な**Web集客**とは?
2024年リース店がやるべき
経営の**キーワード**を
一部紹介

今後のWeb集客は
SNS攻略とチャットボットなどの
デジタル活用がカギ
リース満了の乗り換え率アップ
と中古車再販のポイントとは?
新規集客が増えている会社と
苦戦する会社の違いはとは?
競合店が増加するなかで
差別化するために取るべき戦略は?

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

2023年新車リースヒット事例特集セミナー

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。)→ 105536

