

本セミナーは全国の集客好調事例を元に、明日から実践できる内容のみをお伝えする“超即時業績アップ型セミナー”です

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。 大学卒業後、船井総合研究所入社。住宅部門のWebコンサルティング部門を経て、モビリティ支援部に配属。モビリティ支援部では主に中古車販売事業者向けのコンサルティングに従事しており、各社の適性に合わせた在庫戦略や、Webマーケティングを主体とする集客戦略提案を得意とする。モビリティビジネス経営研究会 軽中古車専門店会の講師を担当。	 文野陽太 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 MaaS事業開発グループ リーダー
第2講座	中古車販売における繁忙期成功事例大公開 中古車販売で業績を伸ばし続けるための繁忙期成功事例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。 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。	 田村 達朗 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 モビリティコングロマリットグループ リーダー
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いたします。 大学卒業後、船井総合研究所に入社。モビリティ支援部では、マイカーリースに特化したスタートアップオープン支援および販売台数アップ支援を担当している。特に販促物の作成や店舗作り、細やかな数値分析には多くの経営者より定評がある。	 加藤 智 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 MaaS事業開発グループ マネージャー

セミナー参加
2大特典

1 集客の悩みを即解決
無料経営相談 (60分)

2 成功事例を学ぶ！
テキストプレゼント

開催要項

オンライン 開催	2024年 3月25日 月 13:00~15:00 (ログイン開始12:30~) 申込期限 2024年3月21日(木)	27日 水 13:00~15:00 (ログイン開始12:30~) 申込期限 2024年3月23日(土)	29日 金 13:00~15:00 (ログイン開始12:30~) 申込期限 2024年3月25日(月)

※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)/一名様 **会員価格** 税抜 8,000円(税込 8,800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/109047		【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。

中古車販売店専門特化

集客減少・不景気感をひっくり返す！

当たる
販促

Web
開催
スマホからも
OK

成功
事例

連発

大公開セミナー2024

軽自動車・普通車
モデル事例
大公開

すぐ真似できる！
「超実践型事例」
を厳選

繁盛店が取り組む
「一番店戦略」を
徹底解説

まだ間に合う！2024年の闘い方が分かる本セミナー内容をご紹介します

- 2024年1~3月の傾向から見る**中古車業界時流**と2024年も勝ち続ける中古車販売店経営のポイント
- 繁盛店で“今”売れている！中古車業界**売れ筋傾向**を一挙大公開！
- デジタル集客最前線！即時集客に繋がる**自社HP・ポータルサイト**成功事例
- 来店&成約に繋がる！超高効率**最新SNS集客事例**大公開！

オンライン
開催

2024年 **3月25日** **月**・**27日** **水**・**29日** **金**
13:00~15:00 (ログイン開始12:30より)

主催

サステナグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

中古車販売 繁忙期成功事例大公開セミナー

お問い合わせNo. S109047

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。)→ 109047



全国80店舗の事例をもとに、セミナーでは厳選成功事例をお伝えします

初売り チラシ

当たりチラシに倣ったデザインに
変更し、**反響率が2倍に!**



当たりチラシの内容に沿って「最大台数掲載」「特典訴求」「セール期間延長」を反映させたことで、初売りチラシ反響率が0.04%となり、昨対2倍の集客実績を記録した。

問い合わせ数 アップ

ボリューム感のあるダウンロードクーポンを
打ち出し、**問い合わせ数1.5倍!**

HPに掲載する成約プレゼントを「ダウンロードクーポン」として打ち出し、問い合わせの獲得へ誘導。更にボリュームを高めたことで反響率の向上にも繋がった。



自社HP 成功事例

月間**50組**を集客する、
販売特化型HP運用事例



在庫情報&Webチラシ&TOPページ目玉車を掲載する車販HPおよび、「いますぐ客」をHPに集めるWeb広告の運用により安定した集客を獲得できている。

ポータルサイト 成功事例

長期在庫限定キャンペーンを実施し、
ポータルサイト経由での販売が発生!

長期在庫限定で下記選べるキャンペーンを実施し7台の成約に繋がったボディコーティング、金利0%、陸送費無料から選べる形式を取り、バナーを掲載した。



問い合わせ 来店率UP

問い合わせの**50%**を来場に
呼び込む**現場オペレーション**

自社HP、ポータルサイトからの問い合わせを来場に繋げていくために、問い合わせ受付の担当者を配置。問い合わせが発生してから即時対応を徹底した上で営業スタッフに後追いさせることで誘導率50%を確保。

既存集客

「紹介キャンペーン」の打ち出しで
高効率集客を達成!

紹介した方・された方にそれぞれ5,000円キャッシュバックを打ち出したハガキサイズのDMを既存客に郵送した。300部の配布に対して電話がけを実施し、4台の成約に繋がっている。

デジタルツール 活用

チャットボットを導入したことで月間
問い合わせ数が**10件増加!**



ユーザーからの質問に自動で返答するシステム(チャットボット)を自社HPに導入したことで、在庫見積や来店予約などの問い合わせ数が増加傾向にある。

商品戦略

**単一メーカーにまで商品を絞り込み、
総集客数165%を実現**

BMWを保有する競合他社の在庫状況を調査し、メーカー一掃化できるだけの在庫台数を確保した。取り扱う価格帯も車両価格200万円以下までに絞ったことで県内一番店化を早期に実現し、集客165%&成約台数182%を達成。

本セミナーで 学べる ポイント

- ・2024年の中古車販売店経営において業績アップに必要なキーワードが分かる!
- ・業績を伸ばしている販売店の新鮮な取り組みが分かる!
- ・大きな投資をかけずにすぐに取り組める実践事例も多数ご紹介!

なぜこんなにも事例が集まるの?

全国の地域一番店が集まる経営研究会だから
新鮮な事例が常に**アップデート**され、
蓄積される環境が整っています。

