



各地で成功事例が増加中！ 販売未経験でも少投資で参入が可能な 新車×低金利ローン販売事業

このような方におすすめです

- ①整備工場や既存拠点で、新車販売事業を着手していきたい
- ②少投資かつ少人数で、業界未経験のスタッフでも着手できる事業を探している
- ③6ヵ月以内に投資回収ができるスピード感をもって新車販売を伸ばしていきたい
- ④中長期的に普通車や輸入車、電気自動車(EV)の販売を見据えていきたい
- ⑤自動車関連事業で新しいビジネスモデルを探している

講座	セミナー内容
第1講座	自動車販売業界の時流と新車低金利販売業態解説 ・自動車販売業界の実態と今後の時流予測 ・成功する新車低金利販売店の初期投資、収支モデル、成功するポイント  株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 大森 昭宏
第2講座	新車低金利販売事業の成功事例徹底解説 ・初期投資100万円、立ち上げ1年で売上3億円を達成したモデル企業の紹介 ・月間のWeb販促費80万円で20台販売を達成した最新事例紹介  有限会社ライフサポート大分 取締役 井上 大輝 氏
第3講座	まとめ講座 ・新車低金利販売事業立ち上げ時に経営者におさえていただきたい3つのポイント  株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 大森 昭宏

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
2024年 **3月13日水**・2024年 **3月26日火**・2024年 **4月2日火**
13:00~15:00 [ログイン開始12:30より] 10:00~12:00 [ログイン開始9:30より] 13:00~15:00 [ログイン開始12:30より]
お申込期限3月9日(土) お申込期限3月22日(金) お申込期限3月29日(金)

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メンバース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/110554>

【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。

少投資で新車販売を強化したい方へ

在庫ゼロ、知識ゼロでも 既存拠点で参入できる

初期投資

100万円

投資回収

最短 6ヵ月

売上

初年度 3億円

の高效率ビジネス

新車 低金利 ローン

販売事業参入セミナー

有限会社ライフサポート大分
取締役 井上 大輝 氏

新車販売が未経験でも成功したビジネス参入事例を公開!!

船井総合研究所がおすすめする
新車低金利ローン販売の
ビジネスモデルのココがすごい!

- Point1 **少投資!** 最短6ヵ月の投資回収戦略
- Point2 **少人化!** 営業1人で対応する営業体制
- Point3 **デジタル!** Web集客中心の販促戦略

全日程オンライン開催 PC・スマホで自社、自宅から参加可能!!

全3日程 2024年 **3月13日水** 13:00~15:00 [ログイン開始12:30より] ・ 2024年 **3月26日火** 10:00~12:00 [ログイン開始9:30より] ・ 2024年 **4月2日火** 13:00~15:00 [ログイン開始12:30より]

主催  サステナブルグロースカンパニーをもっと。 **Funai Soken** 投資金額100万円以下!新車低金利業態参入セミナー お問い合わせNo.S110554
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。)> 110554

低投資スタート可
早期投資回収！
普通車も販売可

新車低金利販売モデル大公開



有限会社ライフサポート大分
取締役 井上大輝 氏

ライフサポート大分の会社概要

ライフサポート大分は、大分県大分市にて中古車販売と整備工場を2店舗にて展開されております。2022年より、230坪の整備工場拠点にて新車低金利業態に着手され、当初は営業担当の井上大輝氏1人で担われていました。新車低金利販売の経験が未経験ながらも、立ち上げ1年で売上3億円の実績を上げられて、投資回収としても6ヵ月で回収と非常に高い実績を上げられた取り組みをご紹介します。

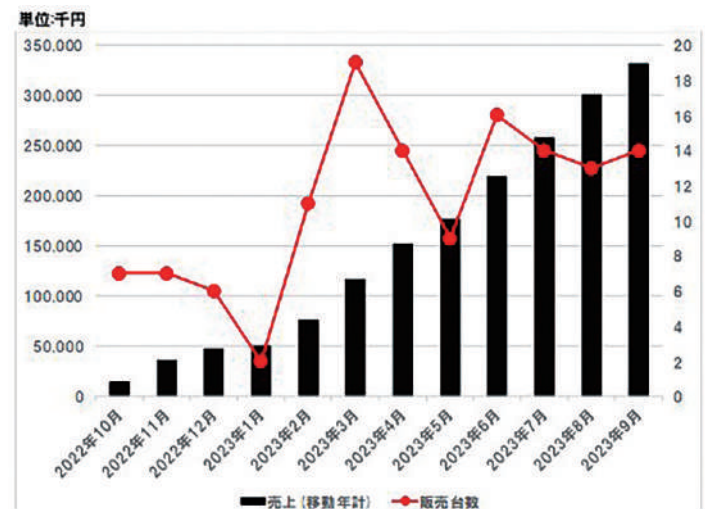
法人名	有限会社ライフサポート大分
設立	1980年10月
代表取締役	井上 大介 氏
所在地	大分県大分市東浜1-4-9
社員数	10名

ライフサポート大分のここがすごい！

- 敷地250坪、在庫0台の整備工場拠点にて**新車低金利業態**をスタート！
- 初期投資は**100万円以下**、看板変更や専門LP作成のみ
- Web販促中心で、**販促費80万円/月**で**20台**販売！
- 軽自動車、普通車の**全メーカー**新車低金利販売で新規・既存獲得
- アフターメンテナンス、オプション獲得で**台粗利20万円以上**！

新車低金利専門店 販売実績推移

立ち上げ初年度で売上3億円達成！



参加者限定！業態参入診断&参入パッケージ提供

- ① ポテンシャル診断・収支シミュレーション
- ② Webページ提案と販促シミュレーション
- ③ 商品設計、新規・既存販促提案



在庫0台!?Web販促で月20台売る事例30選

- 事例1** ターゲットを詳細に設定した広告でCPAは超高効率の10,000円台
- 事例2** 低金利を打ち出す広告を出稿して自動車ローン検討層からの問い合わせ獲得
- 事例3** 車種カテゴリごとに分けて広告を出稿することでディーラー検討層からの問い合わせを獲得
- 事例4** 月々の支払金額が安いことを訴求して新車リース・ディーラー検討層からの問い合わせを獲得
- 事例5** 展示場の画像を広告バナーとして配信し、ディスプレイ広告からも問い合わせを獲得
- 事例6** 温度感が高いリピートユーザーにはキャンペーンを前面に打ち出した広告を出稿
- 事例7** 特別金利キャンペーンをバナーとして出稿し平均クリック率2.4%
- 事例8** 競合サイトを閲覧しているユーザーに対してディスプレイ広告を配信し問い合わせ数増加
- 事例9** ターゲット別にInstagram広告を出稿し、30代以下からの問い合わせを獲得
- 事例10** YouTube広告の出稿で自社屋号の検索数が86%アップ
- 事例11** 販促費への投資を強化して問い合わせ数増加、CPAが前年比で17,000円改善
- 事例12** ローンの審査に不安があるユーザーに対して専用の広告を配信し平均CPA6,200円
- 事例13** 低金利を訴求した特設のLPで平均問い合わせ率は0.4%
- 事例14** LPのトップバナーは「低金利訴求」・「金利による総支払額の差」で安さを訴求
- 事例15** 各車種の詳細な説明ページに金利による金額差を掲載して問い合わせ誘導を実施
- 事例16** 自社のサービスは小さなものでもすべて特典としてLPに掲載し問い合わせ率2倍以上に
- 事例17** 即納車の情報を載せたバナーを逐次更新して他社との差別化実施
- 事例18** 車のカテゴリごとのLPを展開し、当該広告キャンペーンからの問い合わせ数5倍
- 事例19** 納車式の写真を掲載して安心感を訴求
- 事例20** 口コミの評価が高いことを打ち出したバナーをLPに掲載し安心感を訴求
- 事例21** 問い合わせフォームの必須項目を減らして問い合わせへのハードル低下
- 事例22** 車種の詳細な説明を記載したページに月間のキャンペーンバナーを掲載し今買う理由を訴求
- 事例23** 車種検索コンテンツをメーカー別からカテゴリ別に変更して反響率アップ
- 事例24** ローンの審査に不安があるユーザーに対して専用のLPを設置し、平均問い合わせ率2.8%
- 事例25** CVボタンの設置場所を増やして問い合わせへの導線を強化
- 事例26** 来店に近いCVポイントを新たに設置することで問い合わせ後の来店率アップ
- 事例27** 来店予約特典の設置で来店予約獲得件数5倍に
- 事例28** 納車時の口コミ依頼でWeb口コミ件数増加
- 事例29** 前月の商談で未決着のお客様の後追いをSMSと電話で実施して再来店数増加
- 事例30** 問い合わせしてくださったお客様に対してSMSを送付してから電話がけで通電率アップ

