

Web集客の強化が業界生き残りのカギ！ 不況期に新規集客を伸ばすための超実践型セミナー

講座	セミナー内容
第1講座	新車リースの販売台数アップで押さえておくべきこと 【講座内容ピックアップ】 ・新車リース業界の外部環境 ・実績好調店の特徴 ・販売台数アップのために押さえること 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 遠藤 圭太
第2講座	新車リース事業参入後、過去最高の販売台数を記録した成功ノウハウ大公開 【講座内容ピックアップ】 ・兵庫県姫路市株式会社ネオのご紹介 ・昨年、事業参入後最多の販売台数を記録した取り組みを徹底解説 ゲスト講師 株式会社ネオ 取締役 田中 伸祐氏 株式会社ネオ 営業課長 辻 晃平氏 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 遠藤 圭太
第3講座	ゲスト企業が実践するWeb集客で年間100台以上販売する方法 【講座内容ピックアップ】 ・Web経由で年間100台以上販売する具体的方法を徹底解説 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 尾島 光平
第4講座	まとめ講座 【講座内容ピックアップ】 ・当日のまとめとポイントの解説 ・自動車販売店が今後業績を伸ばすために経営者が決断すべきこと 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 加藤 智

開催要項

来場
開催

2024年
4月25日(木)

申込み締切日 2024年4月21日(日)

船井総合研究所 五反田オフィス
〒141-0031 東京都品川区西五反田6丁目12-1
船井総研五反田ビル[JR「五反田駅」西口より徒歩15分]

13:00～16:30[12:30～ 受付開始]

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たしかねますので、ご了承ください。

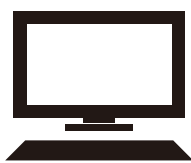
受講料

一般価格 税抜 25,000円(税込 27,500円)/一名様

会員価格 税抜 20,000円(税込 22,000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/112088>

【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。

効果的な集客手法をお探しの会社必見！

Webと紹介中心に
月間54組しっかり集めた!!
チラシを使わなくても
お客様が来る!月間20台を
来店予約で売る会社の
集客術

ゲスト
講師

株式会社ネオ
取締役 田中 伸祐氏

来場
開催

2024年4月25日(木) 13:00～16:30
[12:30～ 受付開始]

参加
申込みは
こちらから!



主催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

新車リースWEB集客 完全攻略セミナー

お問い合わせNo. S112088

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。)→ 112088

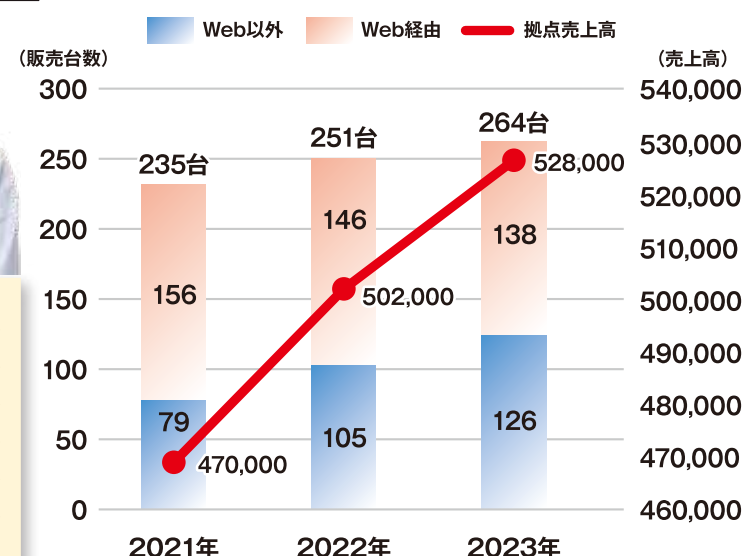
ゲスト企業のご紹介



株式会社ネオ
営業部長
辻 晃平 氏

- 兵庫県姫路市を拠点に自動車事業を展開している株式会社ネオは全国的に新規集客が不調のなかWeb集客を軸に販売台数アップを実現。
- 新車リース事業参入後、最多販売台数264台・前年比105%を達成した。
- 兵庫県で加盟FC内販売台数第1位のポジションを確立している。

直近の拠点業績推移



ゲスト企業の成功のポイント ①

Web集客好調の秘訣はユーザーからの**来店予約獲得!**
温度感の高い**お客様の早期来店を実現**するWebサイトを構成

- ☑ 総問い合わせ337件のうち71.2%が来店予約経由の問い合わせ!
- ☑ 来店予約のうち**実来店率78.3%**と早期来店を実現
- ☑ **店舗運営人数はたった5人**という条件は問題なしの超効率的な店舗運営オペレーション!



当日の講座内容を先行公開!

- ☑ 新車リース事業参入後最多の**販売台数264台**を記録した事業戦略とは
- ☑ **Web集客で販売台数50%以上、年間100台**を販売する集客ノウハウ
- ☑ **SNS経由で問い合わせ15件/月**を獲得する最新のマーケティング戦略とは
- ☑ 新車販売店の**“当たる”Webサイト**作りの秘訣
- ☑ **問い合わせ経由の来店率50%超え!**
Web経由の来場数を伸ばすためのポイント
- ☑ Webだけじゃない!
新規客を取りに行く展示会イベント成功の秘訣
- ☑ リース契約客から**安定的に乗換獲得**する手法と**リースアップ車両の販売戦略**を大公開!
- ☑ **入社1年目**の営業スタッフが成約率**65.9%**!
即戦力化させるためのマネジメント手法

ゲスト企業の成功のポイント ②

SNS経由からの問い合わせ15件/月を達成!
最新のWebマーケティング戦略を活用した問い合わせ獲得

- ☑ **SNS経由で問い合わせ**を獲得するための広告戦略とは
- ☑ 競合環境の激しい新車リース業界で**“当たる”販促媒体**の選定!
- ☑ SNS経由の反響を高めるためのターゲティング手法とは



ゲスト企業の成功のポイント ③

問い合わせ経由の来店率54.3%!
新車購入を検討している**お客様を逃さず来店**につなげる手法とは

- ☑ 問い合わせ獲得後、
平均15分以内にお客様へ**来店誘致アプローチ**を実施
- ☑ トークスクリプトを用意し、**誰でもできる仕組み**を整備
- ☑ 来店誘致ロープレを実施し、
営業スタッフ以外のメンバーでも集客に寄与!