

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

新車低金利販売で単店月間50台売る手法大公開セミナー お問合せNo. S114916

講座	セミナー内容
第1講座	新車販売市場の時流 2024年の新車販売市場の近況をお伝えします。新車販売の実績速報、新車販売店の近況やそれらを踏まえた新車販売店として業績を伸ばすためのポイントをお伝えします。 <small>株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 平野 伽奈</small>
第2講座	モデル企業講座 新車低金利販売店を展開されていて、単店月間50台販売を達成されたモデル企業をお招きして、参入される際の経緯や業績アップにつながった取り組みなどをお伺いします。 <small>野口自動車株式会社 専務取締役 芦田 健氏</small>
第3講座	新車低金利販売で単店月間50台販売を達成させる手法 新車低金利販売店を展開し、単店月間50台販売を達成させるための事業戦略策定から具体的な商品、販促、営業手法をモデル企業の最新事例を踏まえてお伝えします。 <small>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</small>
第4講座	本日のまとめ 今後、中長期的に業績アップを実現させる上で明日から実践できることをお伝えします。 <small>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</small>

参加者様限定2大特典付! ① 無料経営相談 ※コンサルタントが貴社に伺います。 ② 業態参入診断&参入パッケージ

東京会場
2024年6月27日(木)
開始 10:00 ▶ 終了 12:30 (受付開始: 開始時間30分前~)
●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ませんので、ご了承ください。

船井総研グループ 東京本社
サステナグローススクエア TOKYO(八重洲)
※[2024年4月1日]より八重洲に移転いたしました、ご来場の際はご注意ください。
 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号
 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階
JR[東京]駅 地下直結(八重洲地下街経由)、
 東京メトロ丸の内線[東京]駅 地下直結(八重洲地下街経由)

お申込み期日 銀行振込み:開催日6日前まで クレジットカード:開催日4日前まで ※祝日や連休により変動する場合がございます。

受講料 一般価格 税抜 30,000円 (税込33,000円) / 一名様 会員価格 税抜 24,000円 (税込26,400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ご利用となります。

お申込み方法

【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。

【PCからのお申込み】
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/114916>
船井総研ホームページ (https://www.funaisoken.co.jp) に
 右上検索窓に「114916」をご入力し検索ください。



E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)
※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。※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。

既存店・低投資・未経験でも始められる車販事業

敷地400坪未満 展示20台未満 の整備工場が

新車販売×低金利ローン販売で

単店月販

50

台

単店月間売上

1.3

億円

単店月間粗利

1,000

万円

を達成した手法

軽自動車販売中心から
普通車販売も付加

脱チラシ・紙媒体
Web販促メイン

新卒、業界未経験も戦力化
接客・営業のDX化

特別ゲスト企業のここがすごい!

特別ゲスト講師




野口自動車株式会社
専務取締役 **芦田 健氏**

- Point1** 敷地400坪の整備拠点にて展開
- Point2** 初期投資100万円以下で立ち上げ
- Point3** 販促施策はWeb販促中心
- Point4** 軽も普通車も販売する商品設計
- Point5** 新卒社員でも売れる仕組みづくり

主催 **Funai Soken**
サステナグロースカンパニーをもっと。
 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

新車低金利販売で単店月間50台売る手法大公開セミナー お問い合わせNo. S114916

セミナー情報をスマホで!



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。) → 114916

既存店で始める

初期投資100万円

未経験でも売れる

新車 低金利 ローン 販売 事業モデル大公開

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
- ③ 6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



野口自動車株式会社の会社概要

野口自動車株式会社は、大阪府東大阪市に本社を置かれ、販売および整備を併設した拠点を2拠点展開されています。2019年までは中古車販売店を展開され、主に紙媒体を中心とした販促で実績を上げられていました。2020年よりコロナ禍の中で、新車低金利専門店を展開され、コロナ禍でも実績を伸ばしながら、2024年3月に月間50台販売を達成されました。今回は、事業変遷や成功した取り組みをご紹介します。

法人名	野口自動車株式会社
創業 / 設立	1953年 / 1960年
代表取締役	野口 勝久 氏
所在地	大阪府東大阪市菱江1-1-37
社員数	49名
年商	15.9億円



期 間	単店月販	単店月間売上	単店月間粗利
2024年1月	41台	1.06億円	830万円
2024年2月	33台	0.85億円	688万円
2024年3月	50台	1.3億円	1,066万円
1-3月平均	41台	1.07億円	861万円

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



Web販促中心で新車を月50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20,000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8.9%
- 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 競合が多い市場でも商圏人口に見合った販促量へ適正化し、CPA5,000円改善
- 事例10 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CPA3,900円
- 事例11 低金利を訴求した特設のLPで平均問い合わせ率は0.5%
- 事例12 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13 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14 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1.3倍
- 事例15 競合との差別化を図るためにLP上で新車の「買い方」の選択肢を訴求
- 事例16 店舗やスタッフの写真をLPに掲載することで安心感を訴求
- 事例17 他社差別化のために即納車を用意し、問い合わせ率アップ
- 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4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3.5%
- 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 併設整備工場の顧客に声掛けを実施して既存代替え月5台
- 事例30 ベテランとのバディ制度で新卒でも新車を月10台以上販売できる仕組みづくり

