

超実践型!すぐに業績アップにつながる成功事例がわかる!

新車リース販売事業 2025年繁忙期攻略セミナー

講座	セミナー内容
第1講座	【業界動向・業績アップ基礎講座】新車リース業界を取り巻く環境と新車リース事業で業績を上げるポイント ・新車リース業界の動向と時流を解説 ・伸びている新車リース販売店の共通点とは ・新車リース事業を伸ばすためのKPIと基本施策 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	【繁忙期のポイント解説講座】2025年繁忙期を勝ち抜く業績アップ手法 ・新車リース販売店の繁忙期対策とは? ・繁忙期の実績は「初売り」で決まる! ・繁忙期に集客数を最大化させるための具体施策 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	【成功事例講座】最新成功事例大公開!新車リース販売店の成功事例 ・新車リース販売店の最新成功事例 ・集客事例から営業事例まで、幅広く事例を解説 ・トークスクリプトや実際のツールなど、具体的に紹介 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】2025年繁忙期の販売実績を最大化させるために ・繁忙期を勝ち抜くための戦略 ・同時に進めなければならないリース満了対策とは ・繁忙期を迎える今、経営者として決断すべきこと 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

全日程とも同じ内容になっております。ご都合の良い日程をお選びください。

オンライン
開催

2024年
12月10日火・12月11日水・12月12日木

16:00~18:00(ログイン開始:開始時間30分前~) 10:00~12:00(ログイン開始:開始時間30分前~) 13:00~15:00(ログイン開始:開始時間30分前~)

※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。セミナー参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索。

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もございます。

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。

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/121210>
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に右上検索窓に
「121210」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」と検索してご確認ください。※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。



初売り前の戦略再考“ラストチャンス”をモノにする!

まだ間に合う!
2025新車リース店
繁忙期徹底攻略

新車リース販売店が「初売り」で失敗しないための

☒ 新規集客が増える店作り

☒ 当たる“チラシ”戦略

☒ 収益を最大化させる営業体制

☒ 効率的な店舗オペレーション

2024年のうちに全て網羅

詳しくは中面へ。セミナー当日に解説する最先端の成功事例を一部先行公開!

オンライン
開催

2024年
12月10日火・12月11日水・12月12日木

16:00~18:00(ログイン開始:開始時間30分前~) 10:00~12:00(ログイン開始:開始時間30分前~) 13:00~15:00(ログイン開始:開始時間30分前~)

主催

新車リース販売事業 2025年繁忙期攻略セミナー
 サステナブル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

お問い合わせNo.S121210

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。) → 121210

成功事例に学ぶ!新車リース販売店が2025年「初売り」で失敗しないためのポイント

事例1 繁忙期新規集客数 昨年対比125%! (関西地方A社:50万人商圏)



★ A社で新規が伸びているポイント!

- ☑ 展示車にはのぼりを設置しキャンペーン訴求!
- ☑ Web広告の予算を昨年比120%増加させネット上の広告出稿媒体を増幅させた!
- ☑ InstagramやLINEなどSNSに広告も出稿した!
- ☑ 目玉車を載せた初売チラシを実施した!
- ☑ 顧客紹介からも3ヵ月で30件の商談が発生した!

事例2 繁忙期新規集客数 昨年対比112%! (関東地方B社:7万人商圏)



★ B社で新規が伸びているポイント!

- ☑ 展示車には大型のぼりを1台当たり3本設置!
- ☑ 広告予算全体を昨年比120%増加させTVCMやWeb広告を軸に多チャネルへ広告展開!
- ☑ 目玉車を載せた初売チラシを大晦日に折込!三が日を終えても刷新チラシを再度折込!
- ☑ 顧客紹介からも3ヵ月で28件の商談が発生した!
- ☑ チラシやHPには店舗紹介を大きく掲載した!

両店の共通点は?

繁忙期だからこそ! 新車リース専門店の店作りを推進している

新車リース専門店の店作りをするうえでのポイント



- ・お客様にとってわかりやすい「看板」
- ・5台以上の展示車を展示場に陳列
- ・のぼり旗は1台につき2本以上設置
- ・視認性確保へ足元看板なども有効

繁忙期だからこそ! 販促はWeb広告がメイン

Web広告を主要広告媒体に据え適切なWebマーケティングを



- ・販促専用サイトを立ち上げる
- ・検索広告から出稿し、上位表示へ
- ・商圏に合った適切な広告予算組みを
- ・繁盛店の基準に合わせたKPI運用を

繁忙期だからこそ! 紹介案件が多い

お金をかけずに新規集客! 毎月案件を生み出す施策とは



- ・顧客体験価値UPへサービス力向上を
- ・接客スキル向上へ向けた教育体制
- ・NPS評価を活用した顧客ランク付け
- ・評価者顧客には積極的な声かけを

繁忙期だからこそ! 紙チラシを定期的に折り込んでいる

もう新規集客に困らない! “当たる”チラシの作り方



- ・「何屋かわかる」紙面コンセプト
- ・QRコードを設置しWeb誘導の導線を
- ・店舗紹介に重きを置き他社と差別化を
- ・「初売り」には目玉車を用意

繁忙期だからこそ! 広告物に店舗の独自性を掲載・差別化している

もう「1万円」では集客できない!? 成熟期の戦略を徹底攻略



- ・成熟産業における成熟ビジネスモデルであるマイカーリース業においては商品に加えて“+α”の魅力的な独自化要素を全面的に掲載していく

本セミナーはオンラインでの開催となります

PC・スマホがあれば
どこでも受講可能!

2024年
12月10日 火・**12月11日** 水・**12月12日** 木
16:00~18:00(ログイン開始:開始時間30分前~) 10:00~12:00(ログイン開始:開始時間30分前~) 13:00~15:00(ログイン開始:開始時間30分前~)

merit **1 リモート参加OK**
インターネット接続したPCさえあれば、どこからでも受講可能です。

merit **2 移動時間ゼロ交通宿泊費ゼロ**
今までのように往復時間を考慮すると都内でも半日仕事です。ましてや出張の場合は交通宿泊費ゼロのメリットは大きいです。

merit **3 チャットで個別相談OK**
講師以外にコンサルタントも同席いたしますので、セミナー途中でも個別チャットでご相談いただけます。