

2025年最新成功事例連発セミナー

このような方に
オススメの
セミナーです！

- ✓ 2024年に伸びた会社を知りたい！
- ✓ 2025年の戦略のヒントを得たい！
- ✓ 大手販売店対策を進めたい
- ✓ 業態に囚われず広く事例を知りたい
- ✓ さまざまな取り組みを進めてはいるが、いつも1～3ヵ月で頓挫してしまう
- ✓ 集客数がなかなか増えず、お店に活気を取り戻したい

講座	セミナー内容
第1講座	時流講座 2024年のマクロデータや船井総合研究所会員実績を基に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。 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 中古車チーム リーダー 文野 陽太
第2講座	2024年に生まれた成功事例大公開講座 2024年に生まれた具体的な成功事例を「集客編」「営業編」「商品編」に分類し、その成功の秘訣と背景を紐解きます。2025年の成長戦略に活かす落とし込み方まで、中古車専門のコンサルタントが解説いたします。 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 中古車チーム 濱口 佳大
第3講座	まとめ講座 持続的に中古車販売事業の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、2025年度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。 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 加藤 智

オンライン開催 2025年1月27日(月)、28日(火)、29日(水) 全日程13:00～15:00(ログイン開始 開始時間30分前～) **申込期限** 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。
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)/1名様 会員価格 税抜 8,000円(税込 8,800円)/1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/121603>
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に右上検索窓に「121603」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。

【年末年始休業のお知らせ】 2024年12月26日正午～2025年1月7日まで
※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。※Webからのお問い合わせには1月8日以降順次で回答させていただきます。
※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいようお願い申し上げます。

2025年のスタートダッシュを決める、成功事例総ざらいセミナー

2025年の戦略が1日で決まる! たった2時間! スマホからも参加OK!
オンラインセミナー

中古車販売

2024年はココが伸びた!! 成功事例企業の取り組み
徹底解説 セミナー

全国70の中古車販売店経営から生まれた**珠玉の事例**を厳選公開!
2025年に伸びる中古車販売店になるための**“8つの事業戦略”**は中面へ

事例企業 その1 1拠点に店舗を集約し、繁忙期販売台数200%を達成
・不採算店舗であった2店舗を閉め、**本店に集約**する形でリニューアル
・リニューアル初年度は**年間粗利153%**を記録しその後も**150%超の成長率**を維持
・2024年10月に開催したイベント型集客では2日間で**800名以上の来場**を獲得


事例企業 その2 不調SS店舗の販売参入で売上180%&粗利150%!
・プリウス、アクア、ノートの**3車種に絞り込んだ専門店**を展開
・ポータルサイトの徹底活用により**年間700組超の集客**を獲得
・業態転換したことによる**採用力アップ**など**シナジー効果**も発揮


事例企業 その3 在庫・人を増やさずに販売台数173%、粗利186%を達成
・人口1万人台の小商圏ながら、**ポータルサイト集客**を強化することで**問い合わせ数昨対8倍**を実現
・既存比率80%の状況からWeb集客にて新規来場数を伸ばしたことで**年間販売500台を1年間で達成**


事例企業 その4 BMW専門店参入2年目で年間販売265%、粗利200%超!
・小規模総合型の「街の中古車屋」から**BMW専門店**に参入
・参入2年目で年間粗利は2,600万から**6,000万円に成長し約2.3倍**
・直近は**SNS運用**にも注力しており、**HP来場数**の伸びに寄与している


参加者特典 中古車専門のコンサルタントによる無料相談会(1時間)
現地orオンライン対応可能!

全日程オンライン開催

2025年
1月27日 13:00～15:00 (ログイン開始:開始時間30分前～)
1月28日 13:00～15:00 (ログイン開始:開始時間30分前～)
1月29日 13:00～15:00 (ログイン開始:開始時間30分前～)
※いずれも同じ内容となりますので、ご都合に合う日程をお選びください。

主催 2025年最新成功事例連発セミナー **お問い合わせNo. S121603**
 サステナブルグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken 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



当社ホームページからお申し込みいただけます。(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。)→ **121603**

2024年に飛躍した企業が実践!!

中古車販売事業を伸ばす経営者の戦略・ノウハウ決定版!

8つの事業戦略



中古車販売事業 持続的成長のためのキーワード

中古車マーケットの最新トレンド2025

時流①

大手中古車販売店の出店攻勢はとどまらず、競争環境の激化は必至!!
持続的成長のポイントは"非競合"状態をいかに創り出すか

時流②

賃上げを実現するためのカギは人時生産性アップとDX
まずは台あたり粗利向上で生産性アップにチャレンジ

時流③

Web集客の精度を高めることが生産性アップ・経営効率アップに繋がる
商談時間&在庫期間の短縮を目指す集客・分析の高度化へ

時流④

支払総額表記の義務化により、各社の成約率は上昇傾向
クルマを売るだけではない、オプション販売で稼げる営業へ

時流⑤

AA市場は高騰の中、钣金内製化・買取強化に活路あり!!
商品化機能の強化による、商品供給を絶やさない仕組みづくり

時流⑥

行き当たりばったりの経営から卒業し、5~10年後を見据える経営へ
目指す姿から逆算した中期経営計画の策定に着手せよ!

もう経営で迷わない・困らない!

中古車販売で安定・持続的な成長を実現するなら...

そのような経営者に向けて、本セミナーをご準備いたしました!

本DMを手にとっていただき、ありがとうございます!
2025年に向けて、漠然とした期待と不安の入り混じる時期となってまいりました。本セミナーでは2024年に飛躍的な業績アップを実現した会社の成功事例を取り上げ、その成功の秘密を読み解くことで**2025年の戦略を提言**いたします。「とにかく、業績が上がる話が聞きたい」という方にはぴったりのオンラインセミナーです。当日で紹介する素晴らしい事例について、「**8つの事業戦略**」としてDMで少しだけ内容をお見せいたします。ご興味を持っていただき、当日皆様にお会いできることを楽しみにしております。

株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部

事業戦略① “勝てる”商品に絞り込み! 店舗リニューアルで業績アップ

非競合の差別化が必須!

モデル事例 (近畿地方 A社)

取り扱い車種を**4つ**に絞り込み一番化し、**年間粗利対209%**!!



事業戦略③ 反響最大化のゴツを押さえる ポータルサイト上位表示の徹底

ポータルサイトのルールを理解する

モデル事例 (中国地方 S社)

掲載対策を徹底し、**問い合わせ数8倍(月間79件)**を実現!!



事業戦略⑤ ローカルこそ取り組み必須! イベント型集客で固定客化

「人が集まる」場づくりを!

モデル事例 (関東地方 S社)

6年ぶりに感謝祭を開催し、2日間で864名の来場を獲得!



事業戦略⑦ 収益確保&顧客囲い込み オプション商品で収益アップ

支払総額表記以降も収益確保

モデル事例 (近畿地方 K社)

金融商品の販売に注力し、低価格専門店でも**台あたり粗利20万円超**



事業戦略② 上手な紙媒体・店舗販促活用 アナログ販促も上手に併用

チャネルMIXで認知度向上

モデル事例 (東北地方 S社)

折り込みチラシも活用し販促最大化で**3ヵ月連続対200%**



事業戦略④ 自社独自の魅力を発信! 変化する自社HP攻略法

見積り問い合わせだけじゃない!

モデル事例 (中部地方 B社)

来場予約機能、チャット機能を付加し**月間20件超の商談獲得!!**



事業戦略⑥ 誰でも売れる! ノウハウ共有化 営業の仕組み化に注力

育成に困らない仕組みづくり

モデル事例 (九州地方 I社)

中途入社2ヵ月目で**販売30台、成約率60%**を達成!!



事業戦略⑧ 各年の注力項目の設定 5年スパンの事業計画策定

バックキャスト型経営にシフト

モデル事例 (近畿地方 O社)

計画に沿った事業運営に切り替え、**売上180%成長**を実現!!



モデル企業が実践する

事業戦略の具体事例

はセミナー当日大公開!