

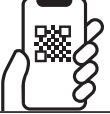
講座内容

第1講座	新車市場および新車低金利販売の近況 新車販売を巡る市場の変化と展望をお伝えいたします。新車販売を巡る業界の動向を踏まえて、新車販売店として参入するポイントをお伝えいたします。 ■講座抜粋①:新車を取り巻く、EVの普及、ガソリン価格の高騰、サブスクリプションサービスの浸透、新車の納期遅れなどの市場動向 ■講座抜粋②:今こそ新車低金利販売店に参入すべき理由 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 平野 伽奈
第2講座	初期投資0円!Web集客のみで月20台販売!新車低金利販売店で過去最高実績を上げたモデル企業の取り組み 新車新車低金利販売に参入され、業績を伸ばされた会社の取り組みについてインタビュー形式でお伝えします。新車低金利販売に参入された経緯やWeb中心の販促で販売実績を伸ばされている取り組みをお話しいたします。 ■ゲスト企業の事例①:看板なし、展示なしで、Webのみで新車を販売 ■ゲスト企業の事例②:Web販促費60万円で20台販売を実現 ■ゲスト企業の事例③:営業経験なし、入社数か月の営業マンが新車を販売 ■ゲスト企業の事例④:Web集客を成功させるための組織体制 株式会社ネクスト 代表取締役 渡邊 雅孝 氏 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 瀬尾 耕平
第3講座	2025年最新事例公開!新車低金利販売で業績を上げる方法 新車低金利販売に参入して販売実績を伸ばすためのポイントや具体的な販促、営業の取り組みについて2025年の最新の成功事例をご紹介します。また合わせて、全国のモデル企業の取り組みも合わせてご紹介いたします。 ■事例①:お客様との接触回数を増やして成約率80%、新車低金利販売参入2年で売上5倍 ■事例②:Web販促を強化し、成約台数昨年対比133%で成長 ■事例③:120坪のガソリンスタンド跡地に展示車5台のみで月間10台販売 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 平野 伽奈
第4講座	経営者に今決断してもらいたいこと 新車販売で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、明日から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 リーダー 瀬尾 耕平

開催要項

開催日時	2025年 2月12日(水) 2月13日(木) 2月14日(金) 各回10:00~12:00 (ログイン開始:開始時刻30分前~)	開催方法	オンライン開催
受講料	一般価格 税抜 15,000円 (税込16,500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。

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/122601 船井総研ホームページ (https://www.funaisoken.co.jp) に 右上検索窓に「122601」をご入力し検索ください。

船井総研 セミナー事務局 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つかなくなっております。※Webからのお問い合わせには1月8日以降順次ご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ませようお願い申し上げます。



少投資かつ短期間で新車販売実績を伸ばしたい企業向け

出店ナシ

店づくりナシ

Web販促だけで
新車が
月間20台売れる!

初期投資0

月間
売上4,000万円

月間
粗利1,000万円

赤字の金利0.99%ローンでも
台当たり粗利30万円を稼げるカラクリとは!?

特別
ゲスト講師



このDMの中でしか語らない
成功秘話は次のページから

ゲスト講師のココがスゴイ!

- ✓ たった60万円で20台販売!Web販促の効果を最大化させる施策!
- ✓ 営業1名でも売れる!無駄をなくす業務フローの秘密とは?
- ✓ 台当たり粗利30万円を死守!利益最大化の鉄則を公開!
- ✓ 現場力最大化!任せきるマネジメントで、最強の営業マンを育成!

参加様限定3大特典付!

- ① 無料経営相談
- ② 2025年新車販売時流予測レポート
- ③ 「あたる」LPフォーマットを割引でご提供

オンライン
開催

2025年 2月12日(水)・13日(木)・14日(金) 各回 10:00~12:00
(ログイン開始:開始時刻30分前~)

新車低金利販売で業績アップセミナー

お問い合わせNo. S122601

主催

サステナグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

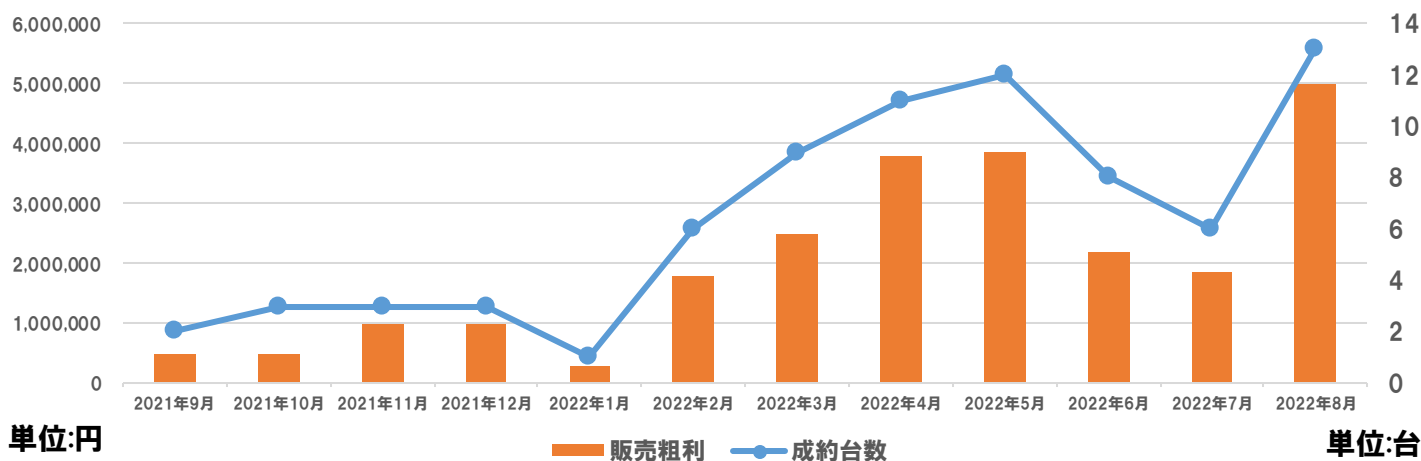
株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

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。)→ 122601



設備投資0円でも月間粗利1,000万円達成した手法大公開！

新車低金利業態を立ち上げて1年での販売実績推移をお伝えします



株式会社ネクストがWeb販促のみ販売実績を伸ばされた3つのポイントをご紹介します

ポイント①

新車低金利販売の専門LP (ランディングページ) 作成

- 毎月のランニングコスト1万円以下！低コストで反響を生むサイト構成
- 制作会社ではなく、コスト0円で自社で編集出来る仕組み
- オールメーカー、軽自動車から普通車まで最新新型車、人気車を掲載
- 低金利ローンのメリットを打ち出し、お客様の不安を払拭
- アフターサービスなど自社の強みを打ち出し安心感を訴求



ポイント②

販促費60万円で20台販売を実現するWeb販促施策

- 自社でキャンペーンやサイト修正を行う販促企画体制の構築
- 毎月の限定金利キャンペーンや限定成約特典による地域一番化
- 新型車、話題車に関する情報発信ブログによるSEO対策
- CPA2万円台！リスティング広告、ディスプレイ広告を活用した広告運用
- You Tubeショート動画広告の活用で認知度アップ



ポイント③

成約率60%超、台粗利30万円超の専任スタッフ

- 専任者を設置し、現場に任せる管理体制の構築
- 電話の問い合わせから成約まで営業スタッフ2人で実施する業務フロー
- 新車低金利専門店の営業フローと即決率を上げるための取り組み
- 台粗利を上げるための現場でのルール設定と数字意識向上の取り組み
- 延長保証、コーティングなど付帯品獲得強化施策





特別
ゲスト

株式会社ネクスト
代表取締役 渡部 雅孝 氏

【インタビュアー】
株式会社船井総合研究所
モビリティ支援部 リーダー
瀬尾 耕平



ー本日はインタビューありがとうございます！改めて貴社のご紹介をいただけますでしょうか。

はい、宜しくお願いします。株式会社ネクストの代表取締役の渡部雅孝です。当社は、ネクストグループとして北九州市を中心に、自動車事業だけでなく、通信サービスやWeb事業など様々なサービスを展開しています。その中で、自動車事業としては、軽39.8万円専門店や中古車リースなど、中古車の販売をメインに展開していました。

ただ、昨今のオークション相場の高騰による中古車価格の高騰、結果として従来以上に中古車販売が難しくなっていることに加えて、店舗の拠点としての収益改善も合わせて課題であったため、**できる限り投資金額を抑えた上で、拠点の収支を改善していきたい**と感じていた中で、船井総合研究所が展開されていた新車低金利業態というのが、Web販促を中心に、軽自動車から普通車の新車販売を実施するということで、今の中古車販売拠点で狙っている客層と合わせて実績を上乗せできるのでは、と感じ、船井総合研究所に相談し、新車低金利業態をスタートさせました。

さらにスペシャルコンテンツ！

読めば新車実績が伸びる！株式会社ネクストの秘密を一部をご紹介します!!

—新車低金利業態を始められて、当初苦労したことなどがあれば教えていただけますでしょうか。

新車低金利業態を展開している店舗外観



苦労という点はあまりありませんでした。
新車低金利の専門LP（ランディングページ）を立ち上げるのは全て船井総合研究所にお任せしていたのと、コストとしてはそのLP立ち上げの販促費および毎月の

広告運用費のみで、広告運用も船井総合研究所に実施して頂いていたので。元々手掛けている中古車販売のように在庫資金を調達したり、常にオークションに張り付いて、みたいな労力もなかったですし。

ただ、正直、Web販促中心で本当に新車が売れるのか、と不安でしたし、半信半疑でした。新車低金利の専門LPは、軽自動車から普通車までオールメーカー取り扱いや商品がずらっと並んでいますが、店舗の外観は、どこからどう見ても中古車販売店でしたので。だからこそ、実際に問い合わせのメールや電話が来て、新車が売れた時は、ほっとしましたね。スタートした時は、販促費10万円しかかけていなかったですが、それでも2台売れましたから。中古車販売で見ると、1台あたりの成約コストは高いですが、新車は売った時の台粗利が中古車販売よりも出たので、結果として売上も上がるので良かったと思います。ただ、月によって販売台数に差が出たり、また新車なので、実際の計上にタイムラグが生じてしまうのは、中古車販売とは違う点で大変な部分もありますね。

さらにスペシャルコンテンツ！

読めば新車実績が伸びる！株式会社ネクストの秘密を一部をご紹介します！！

ー仕切り金利が上昇する中でも金利引き下げキャンペーンを実施されていたんですが、単月粗利1,000万円を達成したポイントを教えていただけますでしょうか。

結論としては、現場の**専任スタッフ2名の営業力**によって達成出来たところが大きいかと思います。実は2名とも車の販売は未経験で入社したんです。

しかし、オプションなど付帯品の獲得が非常に得意だと思います。低金利ローンを打ち出した上に定価に近い形で売ってしまっても、ローン分の粗利はマイナスになるため、結果として赤字になってしまいます。ただ、**オプションや付帯品を低金利ローンと上手く合わせて案内**しており、特に新車を購入されるお客様の付帯率が高い**ボディコーティング**や、メンテナンスが組み込まれた**パック**など、各商品の目標数値を決めて、すべてのお客様にご案内を義務化することで、結果的に台粗利30万円達成を実現してくれていると思います。



ー今後の目標を教えてくださいませんか。

まずは、安定的に月間20台販売を達成していきたいですね。昨年から佐賀店の方でも新車低金利販売をスタートしているので、**2拠点で月間40台販売を安定して実績**として上げてもらえれば、次の拠点展開や単店での販売実績向上に向けた投資なども検討していきます。

スペシャルインタビューレポートをお読みいただきありがとうございます。
最後に船井総合研究所瀬尾より、ゲスト講師の株式会社ネクストについて
解説いたしますのでお付き合いいただければと思います。

株式会社ネクストのポイントとして、以下3つが挙げられます。

ポイント
①

新車低金利販売の専門LP (ランディングページ) 作成

ポイント
②

販促費60万円で20台販売を実現するWeb販促施策

ポイント
③

成約率60%超、台粗利30万円超の専任スタッフ

その取り組みや秘密について本レポートにて簡単に解説いたします。

ポイント
①

新車低金利販売の専門LP (ランディングページ) 作成

1つ目のポイントは、新車低金利専門店としての専門LP (ランディングページ) を立ち上げたことです。サイトにもさまざまな形式がありますが、各販促施策や反響を上げる上で、単なるLP (ランディングページ) ではなく、**自社でサイト修正が可能なサイトを立ち上げたこと**がポイントになります。

理由としては、毎月の販促施策や細かなサイトの更新をする上で、単なるLP では制作会社に依頼することになるため、1週間～1ヵ月ほど時間がかかってしまい、さらに仕様によっては、追加のコストが数万円から数十万円発生することが多いです。一方で、ある程度のサイト修正を自社でできるようにすることで、追加での修正費用が細かく発生することなく、かつスピーディに修正、更新することができます。

さらにスペシャルコンテンツ！

読めば新車実績が伸びる！船井総合研究所の徹底解説の続きはこちら!!

ポイント
②

販促費60万円で20台販売を実現するWeb販促施策

2つ目のポイントは、Webの販促施策です。株式会社ネクストでは、紙媒体の販促はほとんど実施せず、新規販促のメインはWeb販促のみになります。また店舗外観も新車低金利を打ち出しているわけではないため、Web販促による認知活動が重要となります。しかし、Web販促といっても、ただやみくもに費用を入れるのではなく、株式会社ネクストではまず10万円から出稿し、反響が上がるにつれて販促費も引き上げていきました。また、**どのターゲットにどのような媒体でこういった内容で、という販売戦略、販促計画**を踏まえて実施する必要があります。下の図は実際に、株式会社ネクストで取り組まれているWeb施策の一部ですが、毎月のキャンペーンバナーの制作、ブログの更新など全て自社で内製化されています。LPの立ち上げに加えて、定期的な更新を実施することで集客、そして成約向上につながっています。

【毎月のキャンペーンバナーの掲載】



ポイント
③

成約率60%超、台粗利30万円超の専任スタッフ

3つ目のポイントは、専任スタッフの商談スキルの向上です。株式会社ネクストでは、車の販売が未経験の営業スタッフが新車低金利の案内をしていますが、新車販売においては競合のプレイヤーも多いため、その中で成約し、かつ台粗利も高い状態にするには、商談スキルの向上が重要となります。具体的には、**残価設定型ローンやリース、各サブスクリプションサービス**などの対する応酬話法や低金利ローンによるメリットの提案、そして**オプションや付帯品、保険などの提案強化**が挙げられます。1つ1つの項目について、KPIを設定して、集計管理による意識づけを行いながら、提案力強化のためのロープレやトークの作成をしていることが実績向上につながっています。

さらに・・・本セミナーでは、2025年の 新車低金利販売店の**モデル成功事例**をお伝えします!!

- 1 新車低金利販売店の成立条件(立地、規模、人員体制)とモデル企業の収支計画
- 2 収支計画達成に向けた販促および営業のKPI数値と管理方法
- 3 自社の認知度、安心感を伝えるTVCM、自社紹介ムービー
- 4 専門サイトを立ち上げてすぐに問い合わせにつながるTOPページ
- 5 最新人気車種×グレードで設定する新車特選車キャンペーン
- 6 リスティング広告で専門サイトへの流入数を増加させる取り組み
- 7 ディスプレイ広告で専門サイトへの流入数を増加させる取り組み
- 8 Googleマイビジネスを活用して専門サイトへの流入数を増加させる取り組み
- 9 YouTubeを活用して専門サイトへの流入数を増加させる取り組み
- 10 SNS (facebook、Instagram) を活用して専門流入数を増加させる取り組み
- 11 問い合わせから来店につなげるための電話におけるポイントとトークスクリプト
- 12 問い合わせから来店につなげるためのメール返信文のタイミングと記載内容
- 13 既存顧客に向けた新車低金利での販促の取り組み
- 14 紹介客獲得に向けた新車低金利での販促の取り組み
- 15 新車低金利専門店の専任スタッフの役割
- 16 成約率60%以上達成のためのアプローチブックのポイント
- 17 成約率60%以上達成のための商談フローと営業管理の取り組み
- 18 成約率60%以上達成のための競合店調査のポイント
- 19 成約率60%以上達成のための対残クレや競合他社への切り返しトーク
- 20 成約率60%以上達成のための客層別応酬話法や営業実践スキル
- 21 再来店につなげるための後追いのポイント
- 22 台粗利30万円超達成のためのアフターメンテナンスパック販売
- 23 台粗利30万円超達成のためのアップグレード提案の取り組み
- 24 台粗利30万円超達成のためオプション、強化品目の設定と案内方法
- 25 販売時の保険獲得に向けた案内方法

さらにスペシャルコンテンツ!

参加すればさらに新車実績が伸びる! セミナーの詳細はこちら!!

2025年は、**新車市場が変わる年**・・・だからこそ、 **本気**で**新車販売実績**を伸ばしませんか？

「また業績アップセミナーか・・・でも、今新車市場が先行不透明だし、もう少し落ち着いてから考えるか・・・」と思われて、**新車実績を伸ばす機会を見捨てていませんか。**その気持ち、わかります。自動車販売店向けの業績アップセミナーは、数多くあります。特にオンラインで気軽に参加できるような、今の時代においては、経営者の机の上やメールフォルダには、案内のご案内が沢山届いているでしょう。おそらく何らかのセミナーに参加された経験もあることでしょう。

また、新車市場が今までにないほど、読みにくく、経営そして投資判断が難しいというのも分かります。しかし、我々はだからこそ、研究会や個別コンサルティングサービスをご利用頂いている経営者の皆様に伝えています。**2025年は攻めの1年にしたい**、と。多くの経営者が同じように感じているということは、その中でも、少しでも早くチャンスを掴みに行く経営者が**次の時流に乗り、経営を安定化させる**ことが出来ます。

我々も過去、増税や自然災害など、外部環境としては中々業績を伸ばしにくい状況においても、チャンスとして捉えて、結果として多くの企業の業績アップに繋げることが出来た実績があります。

このご案内を無視すれば、あとの文章を読まずにすむという時間的メリットも生じます。しかし同時に、この案内を無視するデメリットもあります。すでに感じていらっしゃるように、**実際に成功した社長とその仕掛け人が一堂に会し、たった1日で学べる機会を失うこと**になります。時代が急速に変化する中で、会社に変化するスピードをどう維持しつづけるのか？この命題について、ぜひ本案内をきっかけに、お考えいただきたいのです。

2025年、本気で伸びる新車販売店になろうと決心された、ごくわずかな経営者の皆様にお会いできる日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
リーダー

瀬尾 耕平