

大好評!
中古車販売店
成功事例セミナー

2025年の中古車販売戦略が決まる1日

モデル企業の具体的な取り組み大公開&2024年の成功事例連発!!

このような方に
おすすめ!

- ✓ 販売事業をもっと伸ばしたい!
- ✓ 経営者や現場の頑張りが実績に繋がっていない
- ✓ 現場を巻き込みながら組織力を高めたい!
- ✓ ローカルエリアで勝ち残る企業づくりがしたい
- ✓ 承継した事業を再び成長軌道に戻したい!



開催日時

2025年 2月 5日(水) 14:30~17:30
2月 7日(金) 14:30~17:30
2月 10日(月) 14:30~17:30

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

開催方法 **オンライン開催**
(ログイン開始:14:00~)

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 15,000円(税込 16,500円)/1名様 会員価格 税抜 12,000円(税込 13,200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(ID: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。

セミナー内容

第1講座

【時流講座】中古車販売店を取り巻くマクロデータと大手企業の取り組み傾向

中古車業界の時流を踏まえ、今後中古車販売店が業績アップするための経営指針を解説いたします。

- 講座抜粋①:2024年のマクロデータから見る外部環境分析
- 講座抜粋②:大手販売店の動きとその対策方法
- 講座抜粋③:2025年に飛躍的に伸びる中古車販売店となるための経営ポイント

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 中古車チーム リーダー **文野 陽太**

第2講座

【モデル企業講座】

人口3.2万人という小商圏ながら、コンスタントに30台販売を続け、年間販売台数200%成長を果たした有限会社佐藤モータース 代表取締役 佐藤氏より、事業成長のきっかけとそのポイントを解説していただきます。

- 講座抜粋①:ローカルエリアで一番店化を早期に達成するための手法
- 講座抜粋②:事業承継後の2代目経営者としての苦悩と変化を起こしたこと
- 講座抜粋③:軽自動車に特化したことによる経営インパクトと、専門店経営のコツ

有限会社佐藤モータース 代表取締役 **佐藤 高行 氏**

第3講座

【具体事例講座】中古車販売で業績を伸ばし続けるためのポイント

有限会社佐藤モータースの事例を交えながら、2024年に業績を伸ばした中古車販売店の取り組みについて「集客」「商品」「成約」という3つの観点から解説いたします。

- 講座抜粋①:Web集客最前線!ポータルサイト徹底攻略法と最新HP集客情報
- 講座抜粋②:隣接商圏からも人が集まる!大手とも明確に差別化された商品戦略とは?
- 講座抜粋③:人ではなく"店"で売る!新人未経験スタッフを早期育成する仕組み化手法

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 中古車チーム **濱口 佳大**

第4講座

【まとめ講座】持続的な成長を実現するために、今経営者が決断すべきこと

本セミナーを通して、2025年から持続的な成長を中古車販売店が続けていくために経営者に意識していただきたいことについて解説いたします。

- 講座抜粋①:ゲスト企業に学ぶ、伸びる企業とそうでない企業の違い
- 講座抜粋②:伸び悩む企業が陥りやすい勘違い
- 講座抜粋③:2025年を転機にできる経営者の特徴

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**

セミナーのお申込みはこちら!



【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/122723>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に右上検索窓に「122723」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いままとなっております。※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。

オンライン開催!! 中古車販売店必見!!

40代の2代目社長が 人口約3.2万^人の市^{福島県田村市}で 事業承継して中古車販売台数 **200%成長!!**

中古車販売 業績UPの秘訣 大公開セミナー

総在庫30~40台からのスタート!! 既存顧客販売中心のお店でもできる!! 業界未経験の主婦スタッフ活躍!!

「やり方」を変えてこの成長!!
ローカルエリアで勝ち残る経営戦略とは?

承継前 現在

月間平均販売台数	10~12台	30台
月間平均販売粗利	約150万円	450万円
月間平均車検台数	50台	90台

ゲスト講師 有限会社 佐藤モータース 代表取締役 **佐藤 高行 氏**

福島県田村市にて創業50年を迎える有限会社佐藤モータースの2代目社長として2015年に事業承継。軽自動車に特化した「軽バーク」をオープンしたことで初月190組集客、49台成約を達成。2024年にはさらに「サトウモータース」に屋号を変え移転リニューアルしたことで、昨年対比200%の販売実績を継続して達成している。

急成長の裏には何があったのか?その秘密は中面をチェック

主催

中古車販売店成功事例セミナー

お問い合わせNo. S122723

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。) → **122723**



佐藤モータース

販売事業急成長の秘密3選

1 自社売れ筋分析による 商品戦略策定

中古車販売店の業績アップにおいては、商品戦略がその成否の80%を占めると言っても過言ではありません。佐藤モータースでは中古車部門の業績アップに向けてまずは過去の売れ筋分析を通して今後仕入れるべき商品カテゴリと、商圈の中で目指していくべきポジションを選定。在庫の売れ筋商品比率を高めつつ他店と明確に差別化できているレベルまで在庫構成を調整したことで集客だけでなく成約率アップも実現されています。

2 紙媒体・ポータルサイトを MIXした販促強化

商品構成を変化させつつ、さらなる他店との差別化として販促力アップに着手しました。折込チラシの実施とポータルサイト対策を実施することによる新規客の獲得は、モデルとなる成功事例を踏襲した形で推進され、結果として月間50~70万円の販促投資で総月間平均50組の来場を獲得できています。



3 さらに好立地&大規模な 移転リニューアルで急成長軌道へ

既存拠点で十分な業績アップを果たしてからは、さらに大規模な整備工場併設店舗への移転による圧倒的地域一番店づくりに着手しています。整備工場併設型とすることにより今まで分散していた拠点が集約され、顧客への手厚いアプローチが可能となったことで新車販売実績も伸びておりさらに収益体質を確固たるものにしています。



セミナー講座ではよくある“普通企業”が“地域一番店”になるまでのロードマップを大公開!



中古車販売事業参入・強化で得られる成果



本DMを手にとってお読みいただき、ありがとうございます。
株式会社船井総合研究所の文野陽太と申します。今回、本DMをお読みいただいている方へお伝えしたいことがあります。それは、“**ローカルエリアだからこそ一番店化しやすい**”ということです。
今回のゲスト企業である有限会社佐藤モータースをはじめ、実際にローカルエリアでも集客に困っていない中古車販売店に共通する**3つの変化**をお伝えします。

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 中古車チーム リーダー **文野 陽太**

- 1 Web媒体中心の**新規集客**が増え、**成約率**も上がってきた
- 2 単なる「忙しい」から「**業績に繋がる忙しさ**」に変化してきた
- 3 **高価格帯**や**新車**を求めるお客様の来店が増えてきた

まだまだあります!他エリアでの成功事例も当日ご紹介します!
次は **あなたの番** です!セミナーでお待ちしております!

セミナーだけでしか聞けない **ポイント & ノウハウ**

- 商品ノウハウ 勝てる商品戦略のための**競合調査のポイント**と**ターゲットの見極め方**
- 商品ノウハウ 隣接する商圈からも集客できる、“**非競合一番化**”の**業績アップ手法**
- 営業ノウハウ **営業・業界素人**でも、**スピード成長**させられる、**商談オペレーションの組み立て方**
- 集客ノウハウ **最新版!当たる販促のコツ**と、**Web集客で必ず押さえるべきポイント**

セミナー参加者 限定特典

貴社商圈で何台売れるかがわかる! 販売事業商圈ポテンシャル診断

商圈の数値データから、貴社の店舗でどれくらいの販売台数が目指せるか?のポテンシャル診断を**無料**で実施いたします!

さらに希望者限定で事業計画~集客戦略策定までを行う調査・診断を**有料にて実施!**

※セミナー内でご案内

