

超実践型!すぐに業績アップにつながる成功事例が分かる!

新車リースWEB集客セミナー

セミナー内容&スケジュール

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。

WEB
開催

2022年6月1日水・3日金
各日13:00~16:30
[ログイン開始12:30~]

申込締切日 5月28日(土)

申込締切日 5月30日(月)

PC・スマホがあれば
どこでも受講可能

※オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomのご参加方法の詳細は「船井総研web参加」で検索

料金

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

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

講座	内容
第1講座	新車リースの販売台数アップで抑えておくべきこと 新車リース販売店が増加し、競合環境が激化するなかで、販売台数アップのために抑えておくべきことをお伝え致します。 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 加藤 智
第2講座 パネル ディスカッション	特別ゲスト講座 WEB集客を軸にした販促で年間200台を達成する秘訣 株式会社ネオ様ではWEB集客を軸にした販促で2021年対比103%の販売実績を達成しております。年間販売台数235台のうちWEB経由での販売台数がなんと156台! 全体の66.3%をWEB経由での販売台数が占めています。WEBマーケティングのポイントや新車リース事業の伸ばし方について、ゲスト講師様より詳しくお話いただきます。  特別ゲスト講師 株式会社ネオ 取締役 田中 伸祐 氏  特別ゲスト講師 株式会社ネオ 店長 辻 晃平 氏  株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 加藤 智
第3講座	最新WEB集客成功ノウハウ大公開 WEBから年間150台以上の販売につなげているゲスト企業様の成功事例に加え、明日から取り組めるWEB販促の最新事例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 遠藤 圭太
第4講座	今、経営者の方が決断すべきこと 永続的成長企業の共通点は唯一無二のメイン事業があることです。新車リースをメイン事業として成功ストーリーを描くためには何を実施すべきなのか。そのヒントをこの講座でお伝えいたします。 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 マネージャー 淵上 幸憲



お申し込みはこちらから(WEBでのお申込み)

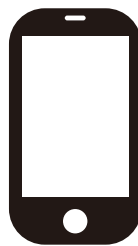
右記のQRコードを読み取りいただきWEBページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研FAQ」と検索してご確認ください。

セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/086082>

※当セミナーは経営者向けセミナーとなりますので経営者の方が必ずご参加ください。



新車リース販売を強化したい経営者様参加必須!

すぐに
成果がでる!

コロナ禍で集客減でも収益性アップ

デジタル集客経由だけで

新車
リースを
たった
1か月で

22台も

年間
販売台数
200台超え

特別ゲスト講師

販売した方法!

フラット7姫路ネオはこんなお店!



株式会社ネオ
取締役
田中 伸祐 氏



株式会社ネオ
店長
辻 晃平 氏



セミナー参加者限定特典

新車販売を伸ばすためのデジタル集客大全プレゼント!

参加
お申し込みは
こちらから!



新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

新車リースWEB集客セミナー

お問い合わせNo.S086082

船井総研セミナー事務局 E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

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

WEB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。)→ 086082

ネオ様(フラット7 姫路ネオ)のココがすごい!

成功のポイントを徹底解説!

3年連続!デジタル集客経由で販売台数100台超え!

新車リース
年間販売台数
235台

特別ゲスト講師



デジタル集客強化で販売台数アップ!

デジタル
集客
販売台数

156台

デジタル
集客
販売比率

66.3%



2019年度からデジタル集客を強化し、3年連続新車リース年間販売台数200台以上、加えて、デジタル集客経由で年間100台以上の販売実績を記録した。

2021年は昨年対比103%の販売台数を記録。

年間販売台数235台のうち全体の66.3%となる156台をデジタル集客経由で販売した。

当日の講演内容を先行公開!

1. 新車リース参入の経緯と販売台数アップの取り組み
2. デジタル集客で年間150台販売するための集客ノウハウ
3. 来店予約制度の導入に踏み切った背景
4. 平均問い合わせ件数30件/月を獲得する売れるサイト作りの秘訣
5. 問い合わせ来店誘導率50%超えを達成する秘訣
6. 営業未経験スタッフも来店誘導で集客に貢献! 知られざるその育成方法とは?
7. 漏れなく案件管理を徹底できるツール活用方法
8. 営業1名で年間200台以上販売できるカラクリとは?
9. WEBだけじゃない!既存顧客からの販売台数アップの取り組み
10. 今後の新車リース事業の展望

当日はその他デジタル集客で成功するためのポイントを大公開!

デジタル集客好調ポイント①

コロナ禍でも集客好調の秘訣はデジタル集客にあり!

2021年昨年対比103%の販売実績!

- ✓ 新車リース専用サイトを用意
- ✓ チラシ販促費以上のWEB販促費の投下でコロナ禍でも集客獲得!
- ✓ Google・Yahoo!・SNSで検索広告、画像広告、動画広告を実施
- ✓ 「リース検索ユーザー」へ100%の広告表示
- ✓ 5G普及を見据えた動画を活用したアプローチ
- ✓ 無料でできるGoogleマイビジネス対策



デジタル集客好調ポイント②

来店予約制度の導入で顕在層を刈り取る!

年間146件の来店予約問い合わせを獲得!

- ✓ 新車リース専門店のなかでもいち早く来店予約制度を導入し、温度感の高いユーザーからの問い合わせ獲得!
- ✓ 来店予約問い合わせからの実来店率:80%以上!
- ✓ 営業1名の店舗条件は関係なし! お客様を逃すことのない超高効率オペレーションを実現!



デジタル集客好調ポイント③

問い合わせ経由での来店率50%超え!

問い合わせしたお客様を逃さない来店誘導!

- ✓ 問い合わせ獲得後、15分以内にお客様へ来店誘導アプローチを実施!
- ✓ 新車の納期遅れをカギにした来店誘導トークスクリプトを作成!
- ✓ 来店誘導ロープレを実施し、営業未経験の事務スタッフでも集客に寄与!
- ✓ デジタルツールを活用し、案件管理をリアルタイムで把握!



セミナーにてこれらの内容を詳しく解説いたします! 表面QRコードからお申し込みください!

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。

新車リースWEB集客セミナー

お問い合わせNo. S086082

開催要項

オンラインにてご参加

お申込期限:5月28日(土)

2022年 **6月1日** (水)

開始 **13:00** ▶ 終了 **16:30** (ログイン開始12:30より)

日時・会場

オンラインにてご参加

お申込期限:5月30日(月)

2022年 **6月3日** (金)

開始 **13:00** ▶ 終了 **16:30** (ログイン開始12:30より)

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。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索
※全日程とも内容は同じです。ご都合の良い日程をお選びください。

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

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。なお、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。
●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に適用となります。

お申込方法

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認ください。
または、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.086082を入力、検索ください。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る **株式会社船井総合研究所**

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) ●申込みに関するお問合せ:星野 綾子 ●内容に関するお問合せ:加藤 智

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください

お申込みはこちらからお願いいたします

6月1日(水)オンライン
申込締切日5月28日(土)

6月3日(金)オンライン
申込締切日5月30日(月)

