

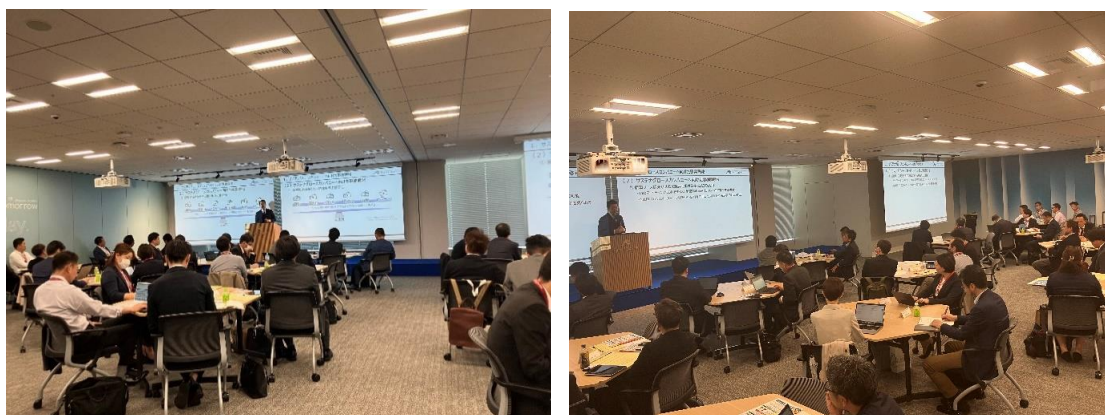
モビリティビジネス経営研究会 軽月々払い専門店会 4月度例会

2024年4月15日(月) 東京会場

2024年4月15日(月) 春の東京の船井総合研究所 東京本社にて、2024年4月度の「モビリティビジネス経営研究会 軽月々払い専門店会」が開催されました。この日は春の陽気に包まれた中で、サステナグローススクエア TOKYO 移転後、初の例会となりました。参加者は、春の訪れと共に、パートナー企業様含めおよそ50名の方々にご参加いただきました。お忙しい中ご参加いただきまして誠にありがとうございました。



はじめに、第一講座は「サステナグロースカンパニーへ向けた事業戦略」と題しまして、株式会社船井総合研究所 加藤（モビリティ支援部 マネージャー）よりお送りしました。加藤からは大きく2点、①業界動向・近況、②サステナグロースカンパニーへ向けた事業戦略についてお伝えいたしました。今後は昨今の自動車業界の動向より、中古車の競争が激化し、中古車の需要が高まる見込みです。この環境下で、新車リース専門店がサステナグロースを実現するためには、生成AIを活用したWEBマーケティング戦略などを活用し、新規向けの車販を維持した上で、既存顧客の防衛やリースアップ車両の再販など、既存顧客向けの施策にも力を入れていく必要があります。



当日終盤には「情報交換会」を開催いたしました。当日は各グループにコンサルタントを2名配置し、4グループの情報交換会を実施しました。事前にご入力いただいた実績をもとに、繁忙期の実績や4月以降に新規集客を維持・増加させていくための施策をはじめ、今後の取り組みにおいてのお困りごとについて、参加者の皆様と意見交換を致しました。



また、今回は本社移転後初開催ということもあり、休憩時にはセミナールームから見える東京ならではの景色を眺める方や一新された来客エリアでのコミュニケーションをする方が多く見られました。



ご参加いただきました皆様、誠にありがとうございました。

次回の「モビリティビジネス経営研究会 軽月々払い専門店会」は、5月17日(金)10:30~13:00にZoomにて開催いたします。

三寒四温の時節ですが、ますますのご活躍をお祈り申し上げます。

次回も多くのみなさまのご参加を心よりお待ちしております。