

“即実践”できる新車販売のノウハウがわかる1日! WEB×低金利ローン

## WEB販促で新車を販売!新車低金利セミナー

### 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 4月4日(金)・8日(水)・13日(火) 各日13:00~15:00 [ログイン開始12:30~]  
申込締切日 3月31日(木) 申込締切日 4月4日(月) 申込締切日 4月9日(土) 申込締切日 4月15日(金)  
PC・スマホがあればどこでも受講可能

受講料 一般価格 11,000円(税込)/1名様 会員価格 8,800円(税込)/1名様

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

感染拡大が続く状況を鑑み、新型コロナウイルス感染症に関する当社の対応としまして、ご来場による開催からWEB開催に切り替えさせていただいております。何卒ご理解いただきますようお願い申し上げます。皆様の会社経営、新型コロナウイルス対策の一助となれば幸いです。

| 講座                           | セミナー内容                                                                                                                               |
|------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 第1講座<br>13:00~13:15<br>(15分) | <b>新車販売業界の時流</b><br>2022年の新車販売市場における最新トレンド、販売実績を伸ばしている企業様の特徴をお伝えします。<br>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2講座<br>13:15~14:15<br>(60分) | <b>新車販売WEB集客事例大公開</b><br>新車販売における「低金利」という買い方を切り口とした、最新WEB集客成功事例をお伝えします。<br>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                          |
| 休憩(15分)                      |                                                                                                                                      |
| 第3講座<br>14:30~15:00<br>(30分) | <b>新車販売を伸ばすうえで経営者が決断すべきこと</b><br>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役立ていただくためのポイントをお伝えします。<br>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 高岡 透平 |

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/083478>

TEL: 0120-964-000(平日 9:30~17:00)

※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。



新車リース店・中古車販売店・自動車整備店・ガソリンスタンド 向け

新車の販売って難しいって思っていますか…?

新車低金利 × WEB集客

インターネットで

広告

自社サイト

初期投資50万円程度で

販売する方法

教えます

新車を10台

販促費100万円

をかけるだけで

当たる集客ノウハウをお伝えしますので、コンサルティング会社・広告代理店の方のご参加はご遠慮ください。

|                |                  |                 |                |             |
|----------------|------------------|-----------------|----------------|-------------|
| WEB集客<br>中心    | 初期投資<br>50万円     | WEB販促費<br>50万円~ | CPO<br>50,000円 | 詳しくは<br>中面で |
| 軽も普通車も<br>取り扱い | 台あたり粗利<br>30万円以上 | 無在庫<br>販売可      | 既存店舗での<br>併売OK |             |

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 WEB販促で新車を販売!新車低金利セミナー お問い合わせNo.S083478  
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。)→ 083478



低金利ローン×WEBでの集客を成功させるポイント②選

|        |    |                                                             |
|--------|----|-------------------------------------------------------------|
| サイト    | 1  | 新車販売におけるお客様ニーズに沿った <b>ローン商品</b> 設計                          |
|        | 2  | <b>新車販売専門サイト</b> によるWEB集客                                   |
|        | 3  | 問い合わせを獲得しやすい <b>サイト導線設計・コンテンツ</b>                           |
|        | 4  | 競合他社に負けないための <b>差別化ポイント</b> の創出                             |
|        | 5  | 問い合わせ数を増やすための <b>キャンペーン企画・演出</b>                            |
| 広告     | 6  | 新車低金利訴求が効果的な <b>ターゲット</b>                                   |
|        | 7  | <b>リスティング広告</b> 上での当たるキーワードへの出稿                             |
|        | 8  | キーワードごとのランディングページ変更で <b>ユーザーのニーズ=サイトコンテンツ</b> の最適化          |
|        | 9  | 最適化された <b>リマーケティング広告</b> でのWEB後追い                           |
|        | 10 | 絞り込みターゲティングによる <b>ディスプレイ広告</b>                              |
|        | 11 | 認知拡大のための <b>YouTube広告</b>                                   |
|        | 12 | <b>販促費30,000円で10,000アクセス!</b><br>クリック単価数円でのアクセス獲得による流入母数の確保 |
|        | 13 | <b>ローカル広告</b> を使った地図検索層へのアプローチ                              |
| その他WEB | 14 | <b>SNS (YouTube・Instagram)</b> を活用した集客                      |
|        | 15 | Googleマイビジネスを活用したお客様への <b>情報発信・ブランディング</b>                  |
|        | 16 | <b>口コミ獲得</b> のたえの獲得強化施策                                     |
|        | 17 | <b>アナログ認知→WEBサイト訪問</b> での足元商圈集客                             |
| 店舗対応   | 18 | 即レスによる <b>問い合わせ通電率向上</b>                                    |
|        | 19 | 問い合わせからの来店率を劇的に向上させる <b>トークスクリプト</b>                        |
|        | 20 | 適切なタイミングでの <b>後追い</b> による来店率向上                              |



新車の販売は**低金利ローン×WEB販促**

### 1 WEB販促のみで年間300台以上販売モデル

| 月販促費50万円 | 月販促費100万円 | 月販促費150万円 |
|----------|-----------|-----------|
| 80台販売/年間 | 200台販売/年間 | 300台販売/年間 |

### 2 低投資かつ低人員での販売で高生産性を実現

- 営業マン一人あたり年間生産性**4,500万円**
- 新車1台当たりの粗利**30万円以上**

### 3 足元商圈対象のマーケティング

- GPS情報を使用した足元商圈+近郊エリアへの販促に集中
- 足元商圈での集客がメインだから、車検・板金などアフター粗利も確保

### 4 “金融商材”での集客だから簡単商談

- 車種決定後の商談スタートだから、短時間接客が可能
- カタログベースでの商談が多く、無在庫販売や既存店併設可

## このようなお悩みはありませんか？

～多くの会社が抱える課題一覧～

- ✓新車販売において、新規のお客様の来店が落ち込んでおり、新しい販促媒体を探している
- ✓軽自動車の新車販売だけでなく、普通車の新車販売も検討している。
- ✓販売台数は伸びているが、WEB集客でさらなる集客層を図りたい
- ✓チラシの反響が少なく、WEB集客に取り組みたいが、何をすればいいかわからない。
- ✓新車販売をチャレンジしていきたいが、何から取り組みして良いかわからない。

上記の項目の中で**2つ以上当てはまる企業様**はこのセミナーで業績を上げるチャンスを掴めます!

## セミナー ご参加 特典

## 当たる!

# 新車低金利専門サイト作成を 特別価格にてご案内

最短1カ月で新車のWEB集客がスタートできる!