

※本セミナーは全国の集客好調事例を元に、明日から実践できる内容のみをお伝えする“**超即時業績アップ型セミナー**”です

講座内容&スケジュール

オンライン開催 2023年3月**28日**（火）申込み締切日 3月24日（金）・**30日**（木）申込み締切日 3月26日（日） 各日13:30～16:30
[ログイン開始 13:00～]
※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
全日程とも同じ内容となっております。ご都合の良い日程をお選びください。

講座	セミナー内容
第1講座	お客様が集まる会社とは？ 貴社は新たな顧客の創出ができていますか？既存のお客様を守ることに力を注ぐ整備工場は多いですが、新たなお客様を生み出す活動に力を入れている整備工場は多くないと感じます。本講座では新たなお客様の創出に成功している企業の特徴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 浜中 健太郎
第2講座	【ゲスト講座】整備工場で新規客を獲得するポイント 新規顧客を生み出すことに成功している整備工場はどのようなことを考え、何をしているのか。本講座では、実際に新規顧客の創出に成功している株式会社小野自動車にご登壇いただき、御話しいただきます。 株式会社小野自動車 代表取締役社長 小野 篤志氏 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 宮原 拓司
第3講座	全国の新規顧客を獲得する整備工場の成功事例大公開 ゲスト講師の株式会社小野自動車をはじめ、新たなお客様を創出に成功している全国の整備工場の具体的な事例をご紹介します。本講座では、明日から使える事例をテーマにお話しいたします。 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 浜中 健太郎
第4講座	整備工場を運営する経営者の方が決断すること 本日の内容のまとめの講座です。本セミナーを聞き、経営者の方に決断いただくことや今後の方向性についてお伝えいたします。 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

セミナー参加 2大特典!

① 集客の悩みを即解決! **無料経営相談(60分)**

② 成功事例を学ぶ! **テキストプレゼント**

先着50名様 限定セミナーです ⚠️お早めにお申し込みください⚠️

お申込みはこちらから（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。

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/095182>

※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。TEL:0120-964-000（平日9:30～17:30）
 ※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。

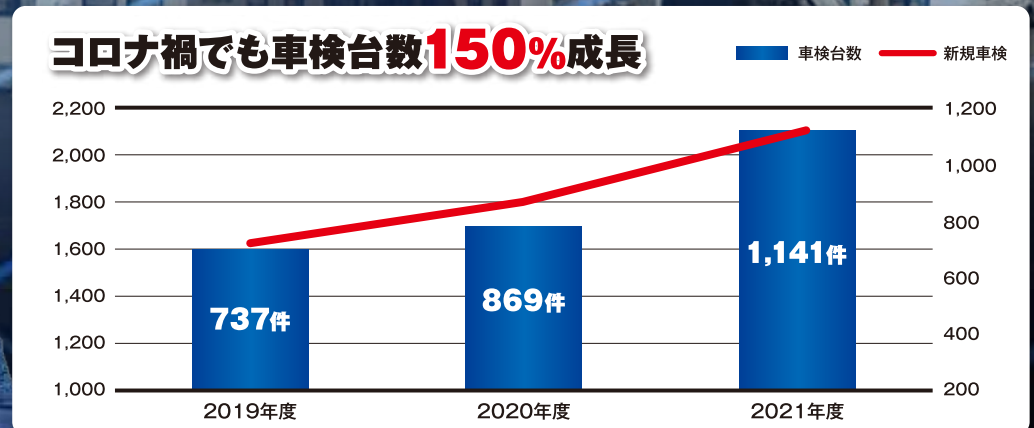
車検1,000台以上の整備工場の事業主の方へ

最短**3カ月**で成果を上げる!

デジタル集客徹底攻略

人口12万人の町でもデジタル集客に本格的に取り組みたった3年で...

新規車検 1,000台 達成



たった半日で何をすればよいか分かる! **新規車検台数150%成長企業に学ぶ!**

当日ご紹介する事例を一部公開!

- ✓ 顧客ニーズに合わせた**自社整備サイト**の立ち上げのポイント
- ✓ 問い合わせ**単価7,000円!**最も反響の出る広告費の使い方!
- ✓ 問い合わせ**1.5倍!**問い合わせフォーム作成のポイント
- ✓ Web問い合わせ**予約率78%**を叩き出す管理手法
- ✓ 車検サイトの成功事例を**钣金**にも転用!**钣金月間30件受注!**
- ✓ **オイル交換専用サイト**を作成し、**新規集客**をさらに増やす!



Web開催 (PC・スマホがあればどこでも受講可能!)

2023年3月**28日**（火）・**30日**（木）

13:30～16:30
(ログイン開始 13:00～)

スマホの方は
こちらから
お申込み
ください!



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

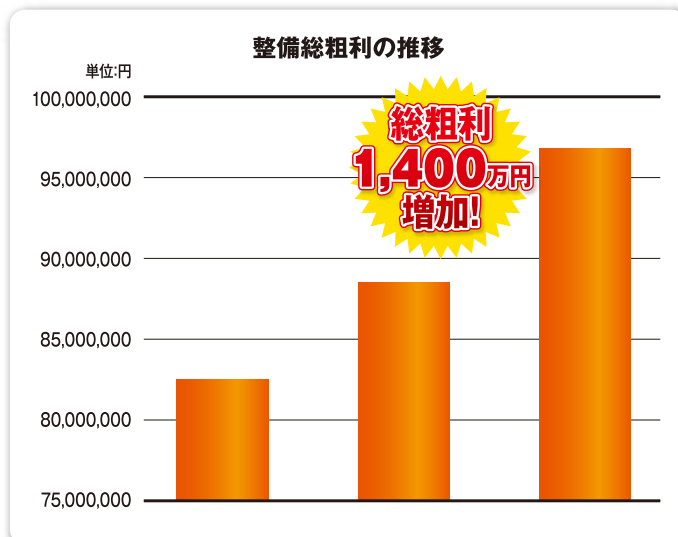
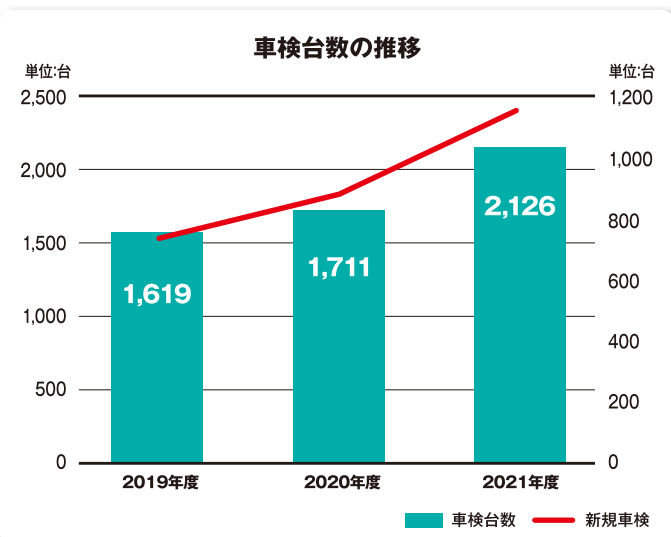
主催 明日のグレートカンパニーを創る **Funai Soken**
 株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル
整備工場向け 新規集客倍増セミナー お問い合わせNo. S095182
 船井総研 セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

Web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。) → **095182**

整備工場のデジタル集客のお悩みをズバリ! 解決します!

コロナ禍でも車検を伸ばす! 株式会社小野自動車 のご紹介!

新規車検の獲得に力を入れ130%成長! 新規車検は155%



小野自動車成功のポイント!

●車検キーワードで自社の情報を目にする回数を増やす!

新規車検に力を入れるにあたり、伸びているデジタル媒体に注力しました。その際に行なったのは媒体を広げるということです。楽天Car車検をはじめとするポータルサイト、自社での車検専用サイトの立ち上げなど地域で車検に関するキーワードを検索すると、自社の情報が見れる状況をつくったことが新規車検台数を伸ばす最大の要因です!

●Webサイトの導線をつくり込むことで問い合わせ1.5倍!

Webサイトもただ作ればいいということではありません。お客様は手軽がゆえにほしい情報にすぐにたどり着けなければすぐにサイトを出て行ってしまいます。また、サイトを見るメイン媒体であるスマホは文字入力の苦手な方も多いため、問い合わせフォームの見直しなども効果的です。

●商品別サイトを作成し、さらに集客を伸ばす!

小野自動車では車検の成功事例をもとに、钣金専用サイトやオイル交換専門サイトを立ち上げ、さらに集客を伸ばしています!



まだまだある!本セミナーの見どころ解説!

見どころ①

整備工場が取り組むべきデジタル集客がわかる!

ポイント①

成果の出るHP制作のポイント

成果を上げるためにこれだけは押さえておきたい、Webサイト作りを徹底解説!

ポイント②

SNS集客が上手いかわからない理由

無料だから、流行りだからとスタートしたSNS。しかし、そのSNS集客は上手いっていませんか?整備工場のSNS活用が上手いかわからない理由を解説します。

ポイント③

HPへの流入を倍増させる導線設計

デジタル集客も、Webサイトに入るお客様を増やすことが重要です。どのようにしたらWebサイトの流入を最大化できるのかお伝えします。

見どころ②

継続して成果を上げるポイントが分かる!

ポイント①

店舗で押さえておくべきポイント解説

今の従業員でやり切れるか不安、そのようなお悩みも具体的な事例をもとに紹介するため、すぐに始めてすぐに成果が出る!

ポイント②

整備工場特化のリアルな業界数値

整備工場に特化してお手伝いをしている船井総合研究所だからこそ、一般論ではなく整備工場における平均値を知ることができ、効果測定ができる!

ポイント③

全国で成功事例が出ています!

事例企業1	人口	事例企業2	人口	事例企業3	人口
神奈川県A社	150万人	山梨県B社	20万人	大分県C社	10万人
年間1,000台		年間500台		年間300台	

見どころ③

実際に成果を上げている整備工場の話聞ける!

ポイント①

実際に取り組んで出てきた課題

整備工場で出てくる課題は全国ですすでに同じように悩み、解決してきた企業があります!その事例を聞き対策することで課題を早期に乗り越えられます!

ポイント②

デジタル集客を成功させるポイント

デジタル集客を成功させるポイントや考え方、押さえておくべきことなど、整備工場経営者の方が理解しておくべきポイントをお伺いします。

ポイント③

デジタル集客を始めるメリット

デジタル集客を始めてから収益や集客以外に感じる採用や従業員の意識など、始めて良かったと感じている点をお伺いします。

各日程

50名
限定

⚠ 参加者数に制限があります。お早めにご検討ください。

会員価格(1名様)

8,800円

[8,000円(税抜)]

一般価格(1名様)

11,000円

[10,000円(税抜)]

限定
特典

特典1 無料経営相談

貴社の現状やお悩みをお伺いし、これから何に取り組むべきかを弊社コンサルタントよりご提案いたします。(60分)

特典2 セミナーテキスト

セミナー終了後の簡易アンケートにご回答いただいた方へ、本セミナーのテキストをプレゼントいたします。

-これからの時代を勝ち抜く整備部門の業績アップを学ぶ-

モビリティビジネス車検アカデミー-継続型-

研究会No:K113839

主な会員様実績

岡山県A社:月間**直接生産性180万円超!** 部門**粗利率80%!**

岐阜県B社:単店車検台数**7,500台!** リピート率**80%超!**

北海道C社:車販120台でも単店**車検台数3,400台!**

このような方にオススメ

- ✓ 自社の整備部門の業績向上、収益化を実現したい
- ✓ モデル企業の整備部門の戦略や戦術を学びたい
- ✓ 整備部門の部門長、次のリーダーを育成したい

その他有力企業様多数在籍

詳細はこちらのQRコードから
ご覧いただけます



1

車販店の強みを活かした、非競争戦略を描く

自社の販売台数や車検台数実績から、整備部門の数値計画と数値計画に合わせた適正な人員体制、育成計画を描きます。

2

最新事例から即時業績アップを実現する

各参加企業様の最新の取り組み事例を分析、共有することで即時業績アップにつなげる施策を提供します。

3

整備部門の部門長・リーダーの育成につながる

自社が目指すモデル企業とともに切磋琢磨する場を作ることで参加する部門長・リーダーの育成につなげます。

年間スケジュール

※ 年6回開催です 現在無料お試し参加が可能な日程のみ掲載しております

開催日	場所	時間
2023年2月10日(金)	WEB開催	10時30分~16時30分 (受付開始10時)
2023年4月17日(月)	株式会社船井総合研究所 東京本社	
2023年6月13日(火)	WEB開催	
2023年7月14日(金)	株式会社船井総合研究所 東京本社	
2023年9月8日(金)	WEB開催	
2023年11月13日(月)	株式会社船井総合研究所 東京本社	

年会費(会員価格)

144,000円/
158,400円(税込)

追加参加費(会員価格)

30,000円/
33,000円(税込)

お申込み

上記QRコードからWeb申し込みが出来ます。
研究会に関するお問い合わせはお客様相談窓口へ
TEL:0120-958-270
平日9:45-17:30(年末年始を除く)

※ 会員価格とは弊社研究会にご入会の企業様の価格となります。ご入会でない企業様の料金は異なりますので、詳細はWebページをご参照ください。

無料メールマガジン



購読者募集！

20年以上のコンサルティング実績！
国内最大級のコンサルティングファームの
自動車業界向け業績アップノウハウ公開中！

毎週月曜日
配信中

コンサルティング現場における成功事例や、
業界最新情報を配信いたします。
最短・最速で業績アップを目指す経営者の
皆様は必読のメールマガジンです。

▼ ご登録はこちら（無料）



【1分で登録完了！今すぐご登録ください】

- ①お手持ちのスマートフォンでQRコードを読み取る
- ②HPにアクセスし、メールアドレスを入力する

※ メールアドレス以外の個人情報はありません ※
サイトURL : <https://kuruma-biz.funaisoken.co.jp/mail.magazine/>

▼ このような方におすすめです！

- ☒ 自動車業界の最新トレンドを知りたい
- ☒ 業績を伸ばしている会社が何をしているのか知りたい
- ☒ すぐに実践できる成功事例を知りたい
- ☒ 全国の繁盛店を見てきたコンサルタントの见解を知りたい