

経営相談
特典

事業主ご同席の事後経営相談をさせていただいた
企業限定でWeb集客診断フィードバックを実施いたします

自動車販売店向け Web集客倍増セミナー

講座	セミナー内容
第1講座	自動車販売店における集客のトレンド 2020年4月以降にコロナウイルスの感染拡大が広がり、自動車販売店の集客手法のあり方も大きく変化いたしました。今伸びている企業が集客においてどのような取り組みをしているのか。本講座でお伝えさせていただきます。 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 齊藤 浩太
第2講座 ゲスト講座	Web集客を成功に導くために～モデル企業とのパネルディスカッション～ 特別ゲスト企業の株式会社ロイヤルオートサービスでは長野県、松本市と佐久市の2拠点でWeb経由の集客組数の倍増を実現しております。その背景にはHPのリニューアルやWeb業務の社内体制の強化などさまざまなポイントがございます。本講座ではマーケティング本部 本部長である奥野氏から成長させ続けるためのポイントについてお話しいたします。 株式会社ロイヤルオートサービス マーケティング本部 本部長 奥野 彰氏 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 チーフコンサルタント 森田 光輝
第3講座	自動車販売店のWeb集客成功事例30連発 本講座ではゲスト企業が実際におこなっている最新事例や全国の自動車販売店で成功している集客事例を30連発方式でお伝えいたします。コロナ禍でも成長を続けた企業独自の成功事例を具体的にお伝えいたします。 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 チーフコンサルタント 森田 光輝

開催要項

東京会場

2023年
8月25日(金)
申込み期限 2023年8月21日(月)

株式会社船井総合研究所 東京本社

株式会社船井総合研究所 東京本社
〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6
日本生命丸の内ビル21階JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

13:00～16:00(12:30～受付開始)

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

受講料

一般価格 税抜 15,000円(税込16,500円)/一名様 会員価格 税抜 12,000円(税込13,200円)/一名様
●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(旧: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。

セミナーのお申込みはこちら！



【PCからのお申込み】

下記セミナーページからお申込みください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/102945>



【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。



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。
船井総研セミナー事務局〈seminar271@funaisoken.co.jp〉TEL:0120-964-000(平日9:30～17:30)
※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。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

中古車販売店で
費用対効果を改善したい会社向け

広告宣伝費を増やさずに前年比

Web集客を200%

ゲスト企業が
取り組んだ

事例

30連発

車販専用HPでの即時集客アップ手法を大公開！

〈本セミナー参加でココがわかる！〉

広告戦略

HP更新

コンテンツ更新

SEO対策

SNS施策

管理体制

株式会社ロイヤルオートサービス

マーケティング本部 本部長

奥野 彰氏

特別
ゲスト

BEFORE
(2021年)

年間Web来場数

233組

251%

AFTER
(2022年)

585組

東京会場

2023年
8月25日(金)

株式会社船井総合研究所
東京本社
13:00～16:00
[12:30～受付開始]

参加
申込みは
こちらから！



主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

自動車販売店向けWEB集客倍増セミナー

お問い合わせNo.S102945

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

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。) → 102945

車販専用HPからの集客をたった1年で250%を上げる秘訣!

株式会社ロイヤルオートサービス@長野県

車販専用HPからの
年間集客組数
583台

月間問い合わせ数

40件

月間集客数

70件

特別ゲスト
講師



2019年度からWeb集客を強化し、Webからの集客数は4年間連続で増加。
2022年は販売拠点のWeb集客に加えて、展示会イベントの集客にもWeb販促を活用し、事前に来店客を把握し、販売台数増加へも取り組んでいる。

株式会社ロイヤルオートサービス
マーケティング本部 本部長
奥野 彰氏

集客を倍増させた事例を先行公開!

1. HPを車販専用に変更する際の**当たるHPづくりの秘訣**
2. **Web集客を強化して、集客250%伸びた理由**
3. **車両写真の質を底上げし、集客130%アップ**
4. **集客商品の選定方法変更で問い合わせ数400%アップ**
5. **イベントと連動したLPへ遷移させ、問い合わせ数150%アップ**
6. **広告バナーの変更で問い合わせ数が変更前と変更後で170%アップ**
7. **HP上の問い合わせ導線を増やし、獲得できていなかったユーザー層からの問い合わせを呼び問い合わせ数26件増加**
8. **HP上の情報更新頻度を上げ成約台数が前年対比275%アップ**
9. **来店予約特典を付加して問い合わせ数140%、成約率4.3ポイント改善**
10. **問い合わせ来店率を60%越えを達成する秘訣**
11. **問い合わせ来店を増加させ、問い合わせ経由の成約率80%**
12. **SNS集客にも取り組み、新しい集客媒体に挑戦する組織体制**
13. **Web行動指標を明確にすることで前年対比CPO43%改善**
14. **集客に効果的な販促費の掛け方の秘訣**
15. **集客力アップに向けた管理部門の立ち上げ手法**

成功の
ポイント
1

見込み客を増やしWeb集客数を増加させる
新しい集客の手法にいち早く取り組み250%改善

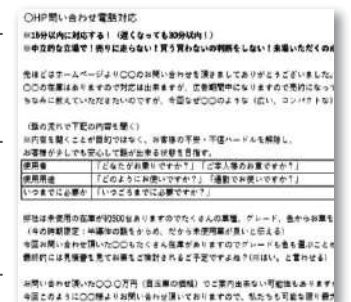
- ✓ Google・Yahoo!・SNSで検索広告、画像広告、動画広告を実施
- ✓ イベントLPを活用して問い合わせ数増加
- ✓ 問合せポイントを増やし総問い合わせ数を増加
- ✓ ターゲット別にキャンペーンを企画、告知し購買意欲の向上を実現



成功の
ポイント
2

問い合わせ対応強化
問い合わせからの来客率が60%超え

- ✓ 問い合わせ発生後
10分以内にお客様への来店誘導アプローチ
- ✓ 問い合わせ返信メールを変更し通電率30ポイントアップ
- ✓ 問い合わせ対応を全拠点で平準化するため
来店誘導のトークスクリプトを作成
- ✓ 失注案件を減らすための管理の徹底



成功の
ポイント
3

Web集客を管理するマーケティング部署を
立ち上げWeb集客に注力する体制を強化

- ✓ Web集客上で目指すKPIを自社で策定し
PDCAを回すことのできる体制づくり
- ✓ クリエイティブを自社内製化し高頻度での更新体制の確立
- ✓ 問い合わせ内容等のデータを基にした集客力のある商品選定を実現



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コードからお申込みください!