

ポータルサイトで集客を増やしたい**中古車販売店必見!**

# ポータルサイト戦略

## 30連発 成功事例 セミナー

ポータルサイト成功企業&グーネット運営会社のダブルゲストで徹底解説!

特別ゲスト① 株式会社シシドモータース

わずか1年でグーネット成果向上!

|        | 2023年1月 | 2024年1月 | 対比 |
|--------|---------|---------|----|
| 詳細閲覧数  | 8,568   | 34,314  | 4倍 |
| 問い合わせ数 | 10      | 79      | 8倍 |



足元商圈6万人のエリアで  
年間販売500台以上の  
秘訣について解説

株式会社シシドモータース  
代表取締役

荒戸 健二氏

特別ゲスト② 株式会社プロトコーポレーション

グーネットの最新時流から  
わかる攻略法解説

カー! **グー** ネット  
たとえば

株式会社  
プロトコーポレーション  
山田 公氏



ポータルサイト集客が伸びる企業のポイント5選!

ポイント① 上位表示を徹底し、自社の在庫が見られやすい状態を維持

ポイント② 現場で問い合わせの対応を即時にできる体制構築

ポイント③ 在庫の閲覧や問い合わせ反響等を常時確認できる体制

ポイント④ ポータルサイトで反響の高い車両の在庫確保体制

ポイント⑤ 在庫仕入れ、営業、商品が全て連動している状態

主催

グーネット攻略による販売台数アップの成功ノウハウ公開セミナー

お問い合わせNo.S116179



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

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



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。) → 116179 🔍

■ 足元商圈6万人の市で中古車販売店を展開しています

岡山県笠岡市で中古車販売拠点1拠点と、整備工場2拠点を展開しています。起業から42年、たっていることもあり、地場のお客様の認知度も高く、既存のお客様を中心に、販売をしていました。販売台数大きく下回ることはなかったのですが、2020年以降右肩下がりになってしまい、2022年には250台程まで低下してしまいました。

現在の店舗写真



■ 正直このエリアでは、Webやポータルサイトでの集客は厳しいと思っていましたが、やるべきことをきちんと実施し大幅に業績を伸ばすことが出来ました

販売台数が大幅に下がっている要因の一つは、新規のお客様の来場数の低下でした。ローカルエリアでは、Web集客を伸ばすのは、困難であると正直諦めていた部分もあったのですが、ポータルサイトに掲載するだけでなく、きちんとお客様に自社の在庫を見ていただくための取り組みやオプションを徹底したことで、グーネットの閲覧数は最も良かった月で閲覧数昨年対比4倍、問い合わせ数8倍まで増加しました。

1月度実績

|            | 2023年<br>1月 | 2024年<br>1月 | 対<br>比 |
|------------|-------------|-------------|--------|
| 詳細<br>閲覧数  | 8,568       | 34,314      | 4倍     |
| 問い合<br>わせ数 | 10          | 79          | 8倍     |

ポータルサイト集客が大幅に向上した企業への特別インタビュー

株式会社シンドモータース 代表取締役 穴戸 健二 氏 インタビュー

ポータルサイトで反響を出す上では、お客様への対応速度と回数の向上が非常に重要でした

ポータルサイトの実績が上がった要因の一つは、問い合わせ頂いたお客様に対する返信の速度と一度お問い合わせ頂いたお客様に対する再回答数です。問い合わせが発生した際は、営業全員に通知が行くようになっており、店長中心に10分以内での返信を徹底しております。再回答でのご案内も、1問い合わせに対して5回以上はご案内をしています。こういった対応がお客様への安心感訴求に繋がっているとも思います。

ポータルサイトで見ることが出来るデータや在庫の反響などを詳細に確認し、市場にあった在庫を用意、プライス変更することも成功のポイントでした

中古車販売店の集客の肝はやはり商品です。何を掲載するかどうかでお客様の反応が変わりますので、ポータルサイトで販売できている在庫、閲覧数が多い在庫、問い合わせが多い在庫などを把握し仕入れをすることが非常に重要です。ポータルサイトから車ごとの閲覧数や問い合わせ数をデータとしてダウンロードし確認することが出来ますので、毎月の進捗確認会議では、価格帯別、車種別、年式別、走行距離別の反響を詳細に確認しています。

在庫の反響を車種毎、プライスごとなど詳細に確認している

| カテゴリ      | 在庫    |         |       |      |         | 販売    |         |       |      |         | 比率      |         |
|-----------|-------|---------|-------|------|---------|-------|---------|-------|------|---------|---------|---------|
|           | 2023年 | 構成比     | 2024年 | 構成比  | 前年比     | 2023年 | 構成比     | 2024年 | 構成比  | 前年比     | 2023年   | 2024年   |
| 軽セダン      | 24    | 11%     | 12    | 6%   | 50%     | 11    | 17%     | 4     | 5%   | 36%     | 52%     | 33%     |
| 軽ワゴン      | 47    | 21%     | 47    | 25%  | 100%    | 11    | 9%      | 20    | 23%  | 182%    | 16%     | 49%     |
| 軽スライド     | 38    | 26%     | 47    | 25%  | 124%    | 13    | 23%     | 18    | 21%  | 138%    | 31%     | 38%     |
| 軽バン       | 11    | 4%      | 13    | 7%   | 118%    | 3     | 6%      | 9     | 10%  | 300%    | 57%     | 69%     |
| セダン       | 20    | 7%      | 11    | 6%   | 55%     | 8     | 9%      | 4     | 5%   | 50%     | 46%     | 38%     |
| コンパクトカー   | 27    | 15%     | 24    | 13%  | 89%     | 6     | 20%     | 11    | 13%  | 183%    | 46%     | 46%     |
| ミニバン      | 16    | 5%      | 11    | 6%   | 69%     | 6     | 3%      | 4     | 5%   | 67%     | 20%     | 36%     |
| SUV       | 3     | 6%      | 10    | 5%   | 333%    | 2     | 8%      | 5     | 6%   | 250%    | 45%     | 50%     |
| ステーションワゴン | 1     | 2%      | 4     | 2%   | 400%    | 1     | 3%      | 3     | 3%   | 300%    | 50%     | 75%     |
| スポーツカー    | 0     | 1%      | 2     | 1%   | #DIV/0! | 0     | 2%      | 1     | 3%   | #DIV/0! | 50%     | 50%     |
| 輸入車       | 1     | 1%      | 1     | 1%   | 100%    | 1     | 0%      | 1     | 1%   | 100%    | 0%      | 100%    |
| バン        | 0     | 1%      | 0     | 0%   | #DIV/0! | 0     | 2%      | 0     | 0%   | #DIV/0! | 100%    | #DIV/0! |
| その他       | 6     | #DIV/0! | 6     | 3%   | 100%    | 2     | #DIV/0! | 6     | 7%   | 300%    | #DIV/0! | 100%    |
| 合計        | 194   | 100%    | 188   | 100% | 97%     | 64    | 100%    | 86    | 100% | 134%    | 36%     | 46%     |

| 車種        | 価格帯別    |             |             |             |             |             |             |             |             |         | 比率   |
|-----------|---------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|---------|------|
|           | 100万円以下 | 100万円～150万円 | 150万円～200万円 | 200万円～250万円 | 250万円～300万円 | 300万円～350万円 | 350万円～400万円 | 400万円～450万円 | 450万円～500万円 | 500万円以上 |      |
| 軽自動車      | 100     | 100%        | 0           | 0%          | 0           | 0%          | 0           | 0%          | 0           | 0%      | 100% |
| セダン       | 0       | 0%          | 0           | 0%          | 0           | 0%          | 0           | 0%          | 0           | 0%      | 0%   |
| ワゴン       | 0       | 0%          | 0           | 0%          | 0           | 0%          | 0           | 0%          | 0           | 0%      | 0%   |
| スライド      | 0       | 0%          | 0           | 0%          | 0           | 0%          | 0           | 0%          | 0           | 0%      | 0%   |
| バン        | 0       | 0%          | 0           | 0%          | 0           | 0%          | 0           | 0%          | 0           | 0%      | 0%   |
| セダン       | 0       | 0%          | 0           | 0%          | 0           | 0%          | 0           | 0%          | 0           | 0%      | 0%   |
| コンパクトカー   | 0       | 0%          | 0           | 0%          | 0           | 0%          | 0           | 0%          | 0           | 0%      | 0%   |
| ミニバン      | 0       | 0%          | 0           | 0%          | 0           | 0%          | 0           | 0%          | 0           | 0%      | 0%   |
| SUV       | 0       | 0%          | 0           | 0%          | 0           | 0%          | 0           | 0%          | 0           | 0%      | 0%   |
| ステーションワゴン | 0       | 0%          | 0           | 0%          | 0           | 0%          | 0           | 0%          | 0           | 0%      | 0%   |
| スポーツカー    | 0       | 0%          | 0           | 0%          | 0           | 0%          | 0           | 0%          | 0           | 0%      | 0%   |
| 輸入車       | 0       | 0%          | 0           | 0%          | 0           | 0%          | 0           | 0%          | 0           | 0%      | 0%   |
| バン        | 0       | 0%          | 0           | 0%          | 0           | 0%          | 0           | 0%          | 0           | 0%      | 0%   |
| その他       | 0       | 0%          | 0           | 0%          | 0           | 0%          | 0           | 0%          | 0           | 0%      | 0%   |
| 合計        | 100     | 100%        | 0           | 0%          | 0           | 0%          | 0           | 0%          | 0           | 0%      | 100% |

# ポータルサイト集客が大幅に向上した企業への特別インタビュー

## 株式会社シシドモータース 代表取締役 穴戸 健二 氏 インタビュー

### ■ 他社と同条件の中で、自社の強みや特徴をいかにお客様に伝えられるかも重要です

昨年度の大手中古車販売店を筆頭とした不正ニュースの影響もあり、お客様が中古車を購入する際に、安心感や安全性を気にされていることも強く感じます。自社ではお客様の強みをWeb上で訴求できるよう、バナーでの訴求や、キャプションコメントで活用できる文字数最大値まで自社紹介や強み訴求を実施しています。

#### 自社の強みを訴求したバナー例



### ■ ポータルサイトを見ていらっしゃるお客様は、車を決めて来店されるお客様が多いので、新卒中心の弊社でも成約率を向上させる事が出来ています

営業メンバーに関しても、未経験の新卒でも販売できる体制を作ることが出来ました。Web上で車両を見たお客様が欲しい車が決まった状態で来店して下さるので、電話での呼び込みや既存のお客様への電話掛け、チラシの配布などの手間がかかる店舗業務を全くやらなくても十分な集客数を確保できています。

#### アプローチブック例

また商談の際は営業未経験でもお客様に対してご説明/ご提案ができるように紙芝居のようなアプローチブックを用意しております。



より詳細なポイント、成功事例は当日セミナーにてお話頂きます!

## 株式会社プロトコーポレーション 山田 公 氏インタビュー

### ■ 販売好調な会社は、とにかく掲載や施策実施までのスピードが非常に早い傾向にあります

お客様はスマートフォンで問い合わせをしているケースが多いので、スピーディーに対応できると返答率が高い傾向にございます。お客様から見ても、素早い対応は安心感につながります。また、お客様に在庫を見てもらうためには、スピーディーな掲載も重要です。反響が高い会社様は在庫から掲載までのスパンが非常に短く、機会損失をしていないです。



株式会社プロトコーポレーション

**山田 公 氏**

### ■ 販売好調な会社は、弊社が提供させて頂いているサービスを上手に活用して頂いております

問い合わせの対応や掲載等で使用するのはもちろん、掲載されている在庫の情報を詳細に確認されている会社は、在庫の精度が高い傾向にございます。問い合わせ数はもちろん、詳細閲覧数、検討数など在庫毎で詳細な数字を確認されています。

### ■ 販売好調な会社は、弊社の担当者との連携を綿密かつ頻度高くって頂いています

また、好調な企業は弊社の担当との情報交換頻度や、課題などのご相談もいただく件数が多い傾向にございます。具体的な解決策も一緒に考えさせていただく事もございます。例えば、掲載まで時間がかかってしまう場合など他社の事例を基にした施策をご提案させて頂いたり、弊社でクリーニングや撮影をお手伝いさせて頂くサービスをご紹介させて頂いたりしています。弊社の強みの一つとして、多くの中古車販売店の会社とお付き合いさせて頂いている点がございますので、是非密に連携を取って頂ければと思います。

**より詳細なポイント、ポータルサイトで集客に成功している企業の特徴と具体的手法は当日セミナーにてお話頂きます！**

**「もう中古車販売を伸ばすのは難しいのでは、」  
そんな想いの社長にこそ、  
ポータルサイト集客はまだ伸ばすことが  
出来ることを実感してもらいたい！**

株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 田村達朗



本レポートをお読みいただき、誠にありがとうございます。申し遅れましたが、私は株式会社船井総合研究所の田村達朗と申します。現在、自動車販売店や、ガソリンスタンド企業、自動車整備工場向けに業績アップのサポートをさせていただいております。

全国でも多くの中古車販売店が、今まさにグーネットやカーセンサーを活用しWeb集客に取り組まれていると思いますが、AA相場の高騰、仕入れの困難化、大手中古車販売店の出店等の影響により集客に苦戦されている会社も増えているようです。そして業態転換や多彩な集客方法を実施するも、なかなか業績アップに繋がっていない企業も多いのが現状です。

ポータルサイトに掲載をしても反響が出にくい会社の特徴として

- **在庫を掲載しても、上位表示されておらずお客様に見られていない**
- **掲載をしているが、問い合わせがほとんど発生していない**
- **問い合わせは発生するが中々、実来場に繋がっていない**
- **そもそも掲載すべき在庫車両がお客様の需要と乖離している**

ということが言えるのではないのでしょうか。ただ、本レポートをご覧いただき、「ポータルサイト集客の可能性や「ポータルサイト集客に成功している企業の取り組み」に興味を感じていただいたのではないかと思います。

株式会社シシドモータースの取り組みのポイントは下記の通りです

## **【株式会社シシドモータースの成功ポイント】**

- ① **ポータルサイトで反響の高い商品構成へ変更**
- ② **ポータルサイトで自社の在庫の上位表示対策の徹底**
- ③ **問い合わせ返信に対する速度向上の体制作り**
- ④ **リアルな反響データを基に実施するプライス変更**
- ⑤ **付帯品粗利、ローンKB、下取り粗利を高め、車両粗利  
以外の収益確保できる体制を構築**

# 中古車販売店向けポータルサイト集客強化レポート

**グーネット攻略による販売台数アップの成功ノウハウ公開セミナー開催決定！**  
中古車販売店ので集客を向上させるための手法をお伝えします

ここまでお読みいただきありがとうございました。ただ、**残念ながら紙面上の都合で、取り組みはほんの一部しかお伝えすることができませんでした**。そこで、更なる成功事例とその詳細についてお伝えさせて頂く場として、**特別セミナーをご用意**いたしました。

## ポータルサイト成功事例の一部を大公開！

- ① 足元都道府県内シェア率を高め、車種探しユーザーを囲い込み、**在庫50台で120問い合わせ確保**
- ② 長期在庫限定キャンペーン訴求で/**長期在庫比率20%以下維持**過去最高販売台数達成
- ③ 上長が問い合わせ段階から対応し、商談車両を選定することで、**長期在庫比率低下**
- ④ キャプションコメント/装備内容の具体的記載で**情報量の差別化**を図り問い合わせ増加
- ⑤ 入庫と同時に数枚の写真の掲載を徹底、**掲載速度向上**で、**在庫反響率がUP**
- ⑥ 写真撮影スタジオの設立による**掲載写真品質向上および掲載スピードアップ**
- ⑦ 問い合わせ1件に対する再回答件数を増加させることで**問い合わせからの来店率向上**
- ⑧ **上位表示施策の徹底**によって集客数が前年比160～180%増加
- ⑨ 営業が問い合わせに気付く体制を構築し問い合わせの返信までの**速度平均1時間以内**を達成
- ⑩ Web専任者を設置し、問合せ管理シートによる問合せ一括管理体制を構築
- ⑪ ポータルサイトの閲覧数、問い合わせ数、お気に入り数などの**反響ベースでプライス変更**を実施し、成約台数向上
- ⑫ 問い合わせ返信文を来店誘致型に変更することで**来店予約件数向上**

セミナーの詳細は裏面をご確認ください！

# グーネット攻略による販売台数アップの成功ノウハウ公開セミナー

## 講座

## セミナー内容

### 第1講座

#### 中古車業界の時流と今後取るべき戦略

業界再編が加速する中古車業界において、今後も持続的に成長するためのポイントについてお伝えいたします。

【内容①】中古車業界で起きていること

【内容②】中古車業界で好調企業の特徴

【内容③】中古車販売で業績を伸ばすために重要となる指標

株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 田村達朗



### 第2講座

#### 【ゲスト講座】グーネットのビッグデータから中古車販売店が今取り組むべきこと

中古車業界における業界先駆者であり、プラットフォーマーの役割を担う「グーネット」しか得られない業界の最先端の情報をお伝えいたします。

【内容①】クルマ市場の最新動向と生活者トレンド

【内容②】グーネットでクルマが売れる秘訣

【内容③】グーネットで業績を向上させるための具体的手法

株式会社プロトコーポレーション 山田公 氏



### 第3講座

#### 【ゲスト講座】グーネット攻略によりわずか一年で販売台数173%成長、粗利186%成長の成功ノウハウ大公開

ポータルサイトにおける集客強化を実施し、1年で販売台数を258台から445台まで成長させたモデル企業をご紹介。ポータルサイトの活用で急激に業績を向上させたモデル企業にご登壇いただき、船井総合研究所のコンサルタントがパネルディスカッション形式で業績アップの秘訣を紐解きます。

【内容①】ポータルサイト強化する前の業績推移

【内容②】社長として決断した内容、ポータルサイト集客を強化してよかったポイント

【内容③】今後の事業戦略の展望

株式会社シンドモータース 代表取締役 穴戸健二 氏

株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 田村達朗



### 第4講座

#### 中古車販売店の業績アップにつながる具体的な在庫戦略／集客手法／営業手法講座

ポータルサイトにおける集客強化の際の重要ポイントを解説。中古車販売店で業績を伸ばし続けるための商品戦略、集客・営業手法について具体的な手法をモデル店の事例ベースでお伝えいたします。

【内容①】ポータルサイトで反響を高めることができる商品の揃え方

【内容②】ポータルサイトで集客したお客様を成約に繋げるための営業戦略

【内容③】ポータルサイトにおいてお客様に安心感を訴求し、集客するための手法

株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 濱口佳大



### 第5講座

#### 最短・最速で中古車販売事業を伸ばすために実施すべきこと

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お役立ていただくためのポイントをお伝えします。

【内容①】成長し続ける企業の経営者になるための秘訣

【内容②】経営における師と友を見つけるために

【内容③】明日から実践するための行動計画作成方法

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 新村雅也



## 東京会場

2024年7月22日(月) 14:30～17:30 [受付開始時間30分前～] 申込期限

・銀行振り込み：開催日6日前まで  
・クレジットカード：開催日4日前まで  
※祝日や連休により変動する場合もございます。

### 船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエアTOKYO

※【2024年4月1日】より八重洲に移転いたしました。ご来場の際はご注意ください。

〒104-0028 東京都中央区八重洲2-2-1 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階

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25,000円(税込27,500円)/一名様

会員価格

税抜20,000円(税込22,000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からのお申し込み】

下記セミナーページからお申し込みください

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/116179>



### 【QRコードからのお申し込み】

右記QRコードからお申し込みください

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](mailto: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。