

集客をもっと増やしたい！中古車販売店必見の Web 集客が学べる1日！
Web 集客を強化して業績アップを目指す！

セミナー内容 & スケジュール

開催概要

リアル開催
2024年 9月17日 火
14:30 ~ 17:30 [受付開始：開始時間 30 分前 ~]



会員価格 税抜 16,000 円 (税込 17,600 円) / 一名様
一般価格 税抜 20,000 円 (税込 22,000 円) / 一名様

会場：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 (八重洲)
〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階 [JR・東京メトロ「東京」駅 地下直結 (八重洲地下街経由)]
※[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。

【ご注意事項】
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 (ID: FUNAI メンバース Plus) へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。
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。

【お申込期限】
・銀行振込み：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

講座

講座内容

第一講座

中古車販売店における集客のトレンド

総額表記の義務化や不正問題などに際して、中古車販売店の集客環境は大きく変化しております。お客様から選ばれる会社となるための HP 集客ポイントについて本講座でお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所
モビリティ支援部 モビリティ DX グループ リーダー

瀬尾 耕平

第二講座

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～

本日の特別ゲスト企業は、Web 集客の大幅増加を達成しております。その背景には継続的な HP コンテンツの付加やマーケティング部門の強化など、さまざまなポイントがございます。本日は Web 集客を伸ばさせるうえでのポイントや、意識していることをお伝えいたします。

株式会社リバティ
常務取締役

蓮尾 優人 氏

株式会社ナオイオート
取締役執行役員

高橋 和正 氏

第三講座

中古車販売店の Web 集客成功事例講座

本講座では、中古車販売店が実際におこなっている最新事例をお伝えいたします。即日実施できるようなものから、中長期的な戦略まで幅広くお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所
モビリティ支援部 モビリティ DX グループ チーフコンサルタント

佐野 敬哉

第四講座

経営者に今決断してもらいたいこと

本日の講座を踏まえて、明日から HP 活用して集客を増加させていく皆様に意識していただきたいこと、決断すべきこと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 マネージングディレクター

服部 憲

お申込みフォームはこちらから

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。
当セミナー情報をWeb ページからもご覧いただけます！

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/118354>

※船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に、右上検索窓に「118354」をご入力し検索ください。
※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 E-mail : 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。

先着30名限定 中古車販売店向けWeb集客倍増セミナー
リバティ (関西地方) × ナオイオート (関東地方) が豪華ゲストで登壇！



グループ売上500億円
営業利益16億円
販売台数25,000台



売上165億円
営業利益4億円
販売台数7,300台



株式会社リバティ
常務取締役 蓮尾優人 氏



株式会社ナオイオート
取締役執行役員 高橋和正 氏

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 にて緊急登壇！

本セミナーでお伝えすること

□マーケティング戦略編

1. 中古車マーケティングの変化
2. マーケティングの大手・競合対策
3. 中古車の販促投資の重要 Point
4. 営業社員の Web 適応育成戦略

□Web マーケティング手法編

1. ホームページ集客の極意
2. ポータルサイト攻略方法
3. SNS の集客への活用方法
4. 商品と集客のコントロール手法

業績向上の
ための

成長する中堅企業の担当役員に聞く
Webマーケティング戦略

2024 年

最新

中古車販売店の方必見！
売上100億円以上の成長企業から学ぶ
中古車事業の最新トレンドと戦略を大公開

▼お申込みはこちらから▼



主催

サステナグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

中古車販売店向け Web 集客倍増セミナー

お問い合わせ No. S118354

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.』をご入力ください。)

118354

必見 令和の集客は Web を制した企業が勝ち残る！ 中小自動車販売店が Web 集客で成果を出す秘訣をお教えします！

3つの差別化ポイントで競合に勝ち切る！

組織体制での差別化

- ・経営幹部が Web マーケティングに積極的に関わり投資判断
- ・マーケティング専任部隊の創設による行動量の増加
- ・案件管理の徹底による、取りこぼしの防止 & 後追い

販促戦略での差別化

- ・価格だけでなく、**自社の魅力・店舗力**を最大限に活用した集客手法
- ・他社に負けない**シェア戦略**（広告シェア・物件シェア）
- ・Web 媒体の**多媒体活用化**によるマルチメディア戦略

デジタルでの差別化

- ・デジタルツールの活用による受動的販促→**能動的販促**へのシフト
- ・自社サイト回遊分析に夜顧客ニーズの把握と在庫戦略への転嫁
- ・メルマガ配信、SNS 活用による**ナーチャリング**（顧客育成）

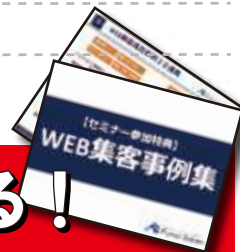
本セミナーでは、ゲスト企業 2 社のリアルな取り組みをもとに差別化のポイントを徹底解説

講座でお伝えする Web 集客事例の一部をご紹介します！

- Web 広告** CV数に左右されすぎない広告運用で**総来場数アップ**
- Web 広告** 超低単価ディスプレイ広告を実施し、自社HPのアクセス数**3倍以上**
- ポータルサイト** ポータルサイトの**掲載順位対策**を実施し、物件表示数アップ
- SNS** Instagram 広告を活用し、SNS経由の**一組あたりの来場コスト 10,000 円以下**
- 自社HP** 来店予約特典を用意し、**来店予約の件数2倍以上**
- 自社HP** デジタルツールを活用し、ポップアップ型の問い合わせフォームで**在庫問い合わせ 1.5 倍**
- デジタル** 問い合わせ管理用のツールを導入し、**来店率・成約率アップ**

上記事例はほんの一例です！

本セミナーでは **即時反響アップのための事例がわかる！**



このようなお悩みはありませんか？

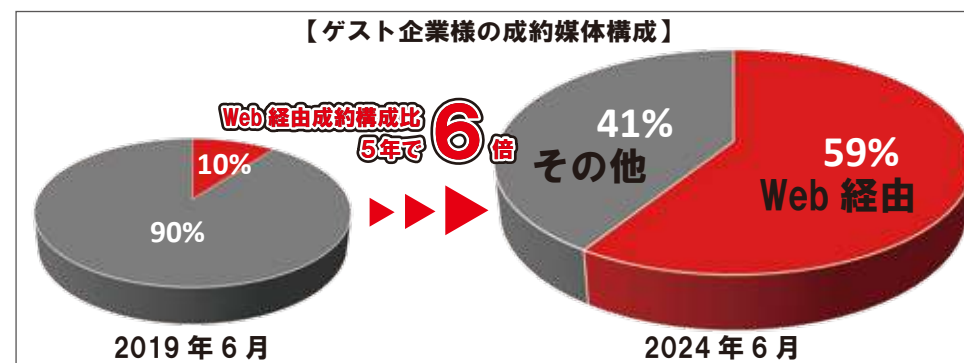
～多くの会社が抱える課題一覧～

- ✓ 集客を伸ばしたいが、**集客に伸び悩み**を感じている
- ✓ **Web 集客を開始したいが**、何から始めたらいいかわからない
- ✓ **チラシ集客に依存**しており、限界を感じている
- ✓ 自社ホームページの**リニューアルから集客設計**まで知りたい
- ✓ ある程度 **Web 集客**を行っているがさらに**反響を高める方法**を知りたい

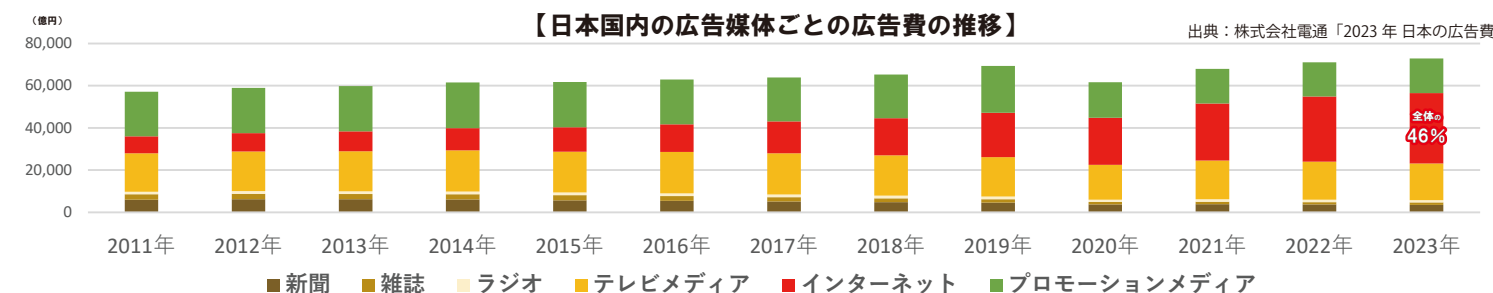
上記の項目の中で**2つ以上当てはまる企業の皆様は**
このセミナーで業績を上げるチャンスを掴めます！

業績アップを牽引する Web 集客！

ホームページ集客 リスティング広告 ディスプレイ広告 ポータルサイト攻略 YouTube 広告
SNS 広告 Tver 広告 Abema 広告 SEO 対策 オンライン接客ツール chatGPT



広告媒体市場は Web 広告が独り勝ち状態

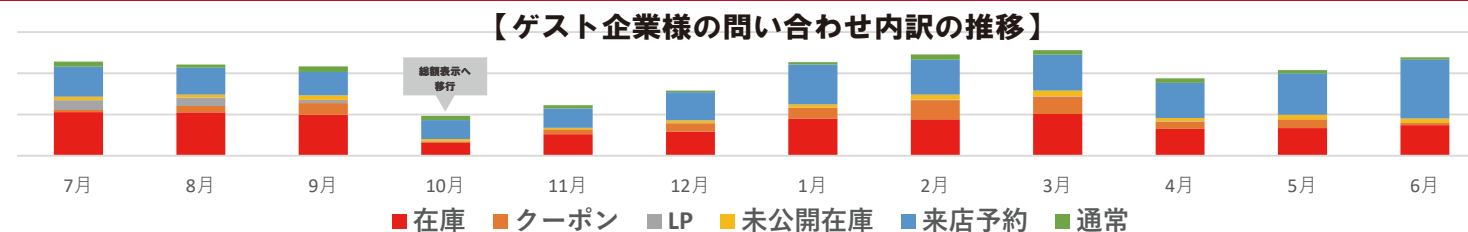


10 年前対比の各媒体ごとの広告費

新聞	雑誌	ラジオ	新聞	インターネット	プロモーションメディア
56.9%	46.5%	90.8%	91.1%	354.9%	76.5%

Web 集客に取り組むのは**当たり前**。Web 上の競合環境が激化する中で他社に勝つための**差別化**が必須の時代に！

2024年10月 総額表示への変更を契機に問い合わせ数は激減



中古車販売業界では、総額表記への移行により在庫・見積関連の問い合わせが激減…

V字回復の秘訣は問い合わせゴールの変更