

中古車業界向け オンラインセミナー

日本最大級の中古車掲載台数

グーネット 攻略法 大公開

豪華Wゲスト!

在庫を増やさずに
わずか1年で
業績アップ!

	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

グーネットで反響のある
車両の仕入れや、反響アップの
対策を実施することで
販売台数が急増しました!

特別
ゲスト
講師

株式会社シノモーターズ
代表取締役

矢野 健二氏

ビッグデータから
最新時流がわかる
攻略法徹底解説

- ▶ 閲覧数向上手法
- ▶ 問い合わせ率向上手法
- ▶ 来店数増加手法

ユーザー情報から最新動向
を読み解き、集客アップの
ために実施すべきことを
お伝えいたします!

特別
ゲスト
講師

株式会社プロコーポレーション

山田 公氏

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. S118909



主催

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。) → 118909

■ 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年経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。販売台数は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台程まで落ち込んでしまいました。

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できました

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減少でした。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昨年対比4倍、問い合わせ数は8倍まで増加しました。

1月度実績

	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

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、問い合わせいただいたお客様に対する返信の速度と、一度お問い合わせいただいたお客様に対する再回答の頻度です。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。再回答では、1回の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、お客様への安心感の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できてい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。何を掲載するかによってお客様の反応が変わりますので、ポータルサイトで販売実績のある在庫、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て確認することができますので、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

カテゴリー	在庫					販売					回転率	
	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/トラ	11	4%	13	7%	115%	3	6%	9	10%	300%	57%	69%
セダン	20	7%	11	6%	55%	8	9%	4	5%	50%	46%	36%
コンパクトカー	27	15%	24	13%	83%	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%	331%	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	1%	#DIV/0!	50%	50%
輸入車	1	1%	1	1%	100%	1	0%	1	1%	100%	0%	100%
バン/トラ	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	在庫				販売				回転率		
	2023年	構成比	2024年	構成比	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%	11	17%	4	5%	36%	52%	33%
軽ワゴン	47	21%	47	25%	11	9%	20	23%	182%	16%	49%
軽スライド	38	26%	47	25%	13	23%	18	21%	138%	31%	38%
軽バン/トラ	11	4%	13	7%	3	6%	9	10%	300%	57%	69%
セダン	20	7%	11	6%	8	9%	4	5%	50%	46%	36%
コンパクトカー	27	15%	24	13%	6	20%	11	13%	183%	46%	46%
ミニバン	16	5%	11	6%	6	3%	4	5%	67%	20%	36%
SUV	3	6%	10	5%	2	8%	5	6%	250%	45%	50%
ステーションワゴン	1	2%	4	2%	1	3%	3	3%	300%	50%	75%
スポーツカー	0	1%	2	1%	0	2%	1	1%	#DIV/0!	50%	50%
輸入車	1	1%	1	1%	1	0%	1	1%	100%	0%	100%
バン/トラ	0	1%	0	0%	0	2%	0	0%	#DIV/0!	100%	#DIV/0!
その他	6	#DIV/0!	6	3%	2	#DIV/0!	6	7%	300%	#DIV/0!	100%
合計	194	100%	188	100%	64	100%	86	100%	134%	36%	46%

■ 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を強く感じます。自社では、お客様に当社の強みをWeb上で訴求できるよう、バナー広告やキャプションコメントの文字数限度を活用して、自社の紹介や強みをアピールしています。

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ことができます

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できました。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。

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。

アプローチブック例



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ため、スピーディーに対応できると返答率が高い傾向があります。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、機会損失をしていません。



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、弊社が提供させていただいているサービスを上手に活用させていただいております

問い合わせの対応や掲載など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している会社は、在庫の精度が高い傾向にあります。問い合わせ数はもちろん、詳細閲覧数、検討数など、在庫ごとに詳細な数字を確認しています。

■ 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とっていただいております

また、好調な企業は弊社の担当との情報交換頻度が高く、課題などのご相談もいただく件数が多い傾向にあります。具体的な解決策も一緒に考えさせていただくこともあります。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いただいたり、弊社でクリーニングや撮影をお手伝いするサービスをご紹介させていただいたりしています。弊社の強みの一つとして、多くの中古車販売店とお付き合いさせていただいている点がありますので、ぜひ密に連携を取っていただければと思います。

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いただきます！

**「もう中古車販売を伸ばすのは難しいのでは、、」
そのよう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
でき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、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などの影響により、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様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、さらに成功事例とその詳細についてお伝えする場として、**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 在庫と同時で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づく体制を構築し、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、問い合わせ管理シートによる問い合わ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、プラットフォームの役割を担う「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

株式会社プロトコレーション 首都圏北関東甲信越地区地区担当 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

中古車業界における業界先駆者であり、プラットフォームの役割を担う「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

株式会社シドモータース 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する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・最速で業績を伸ばすために実施いただきたいこと

今後も安定的に事業成長をおこなうために“今”経営者の方にご決断いただきたいことについてお伝えいたします。

【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



Web開催

2024年 9月24日(火) 9月25日(水) 9月27日(金)

14:30~17:30 [ログイン開始: 開始時刻30分前~]

お申込み期日: 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がございます

受講料

一般価格

税抜20,000円(税込22,000円)/1名様

会員価格

税抜16,000円(税込17,600円)/1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メンバース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/118909>



【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。