



講座	セミナー内容
特別ゲスト 第1講座	自動車販売店におけるWeb集客のトレンド Web広告市場における外部環境やプラットフォーム等の変化に加え、生成AIの台頭を含めたデジタルマーケティング全般の動向についてお伝えいたします。 講座抜粋① 2025年の集客を攻略! 自動車業界の時流 講座抜粋② Web集客の時流を押さえた自動車販売店の集客戦略 講座抜粋③ 地域・エリア一番の自動車販売店になるための集客ロードマップ 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 森田 光輝 氏
第2講座	2024年の成功事例に基づいた2025年のWeb集客時流解説 2024年に全国の自動車販売店から生まれた成功事例をご紹介。事例に基づいて2025年以降に自動車販売店が選択すべきデジタル集客の時流について提言いたします。 講座抜粋① 時流に適応した会員企業事例、船井総合研究所の約200アカウントの会員企業事例 講座抜粋② 自動車販売店における当たりクリエイティブ 講座抜粋③ 集客につながるHPの特徴を徹底解説 講座抜粋④ 生成AIの効果的な活用ポイント 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 佐野 敬哉
第3講座	経営者に今決断してもらいたいこと 本セミナーのまとめとして、明日から業績を上げるために経営者が今決断すべきこと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 瀬尾 耕平

開催日時

2025年1月22日(水) 23日(木) 24日(金)
13:00~15:00 (ログイン開始: 開始時刻30分前~)

開催方法

オンライン開催
※各回、同じ内容です。ご都合のよい日時をお選びください。

お申込み期日

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。

受講料

一般価格 税抜 10,000円(税込11,000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。
会員価格 税抜 8,000円(税込8,800円) / 一名様

お申込み方法

【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。

【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/122285>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「122285」をご入力し検索ください。

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)
※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。※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。

【年末年始休業のお知らせ】2024年12月26日正午~2025年1月7日まで
※休業期間中は電話がつかなくなっております。※Webからのお問い合わせには1月8日以降順次ご回答させていただきます。※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

Web集客 自動車業界向け
時流予測
データ×AI集客時代到来!
最新マーケティング手法を大公開!

お客様へ自動接客 Web接客ツール チャットボット/ポップアップ /AI問い合わせ	見込み客を顧客に転嫁 顧客育成ナーチャリング 見込み客獲得/ステップメール /自動後追い/顧客管理ツール	一人一人に合わせた提案 動的サイト スコアリング/行動追跡 /在庫のタグ付け
--	---	---

活動量の増加は必須! 顧客情報のデータ化とAIを活用し、工数をかけず活動量を増やす!

セミナーで学べるポイント

1.集客を最大化するためのデジタルマーケティング手法
2.見込み客に対する集客の自動化
3.自動車販売店における最新のAI活用事例
4.AIにおける業務効率化の実現

データ活用 AI活用

2025年集客はデータ×AI活用で決まる!

新車・中古車 自動車販売店向け 絶対に押さえないWebトレンド

※詳しくは中面で

— お知らせ —
実際の成功事例をもとに、当たる集客ノウハウをお伝えさせていただきますので、同業他社様のご参加はご遠慮いただいております。

【自動車販売店向け】Web集客時流予測セミナー2025

お問い合わせNo. S122285

お申込みはこちら

主催 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。) → 122285

必見

Web集客と生成AIのトレンドを押さえることで 2025年取り組むべき集客施策が丸わかり!

集客好調企業の特徴

- ✓ AI機能等の最新技術をいち早く導入し、業務効率化を図っている
- ✓ AI×DXツールでユーザー個人に対するマーケティングを強化している
- ✓ 集客最大化のための見込み客リストづくりを重視している
- ✓ デジタルツールを活用した追客の自動化を促進している
- ✓ 新規集客媒体をアナログ媒体からWeb媒体へシフトしている

自動車販売店のデータ×AI活用イメージ



データ×AI活用前

- ・総額表記以降、フォームからの問い合わせ件数が減少する一方...
- ・ユーザーのニーズが多角化するなかで、ユーザーの離脱率が上昇する一方...
- ・SNS投稿のテーマが見つからず投稿内容がテンプレート化しユーザー離れが顕著に...
- ・時間的な制約や専門的な知識がないため、効果が感じられず投稿を継続できない...

問い合わせ

行動追跡

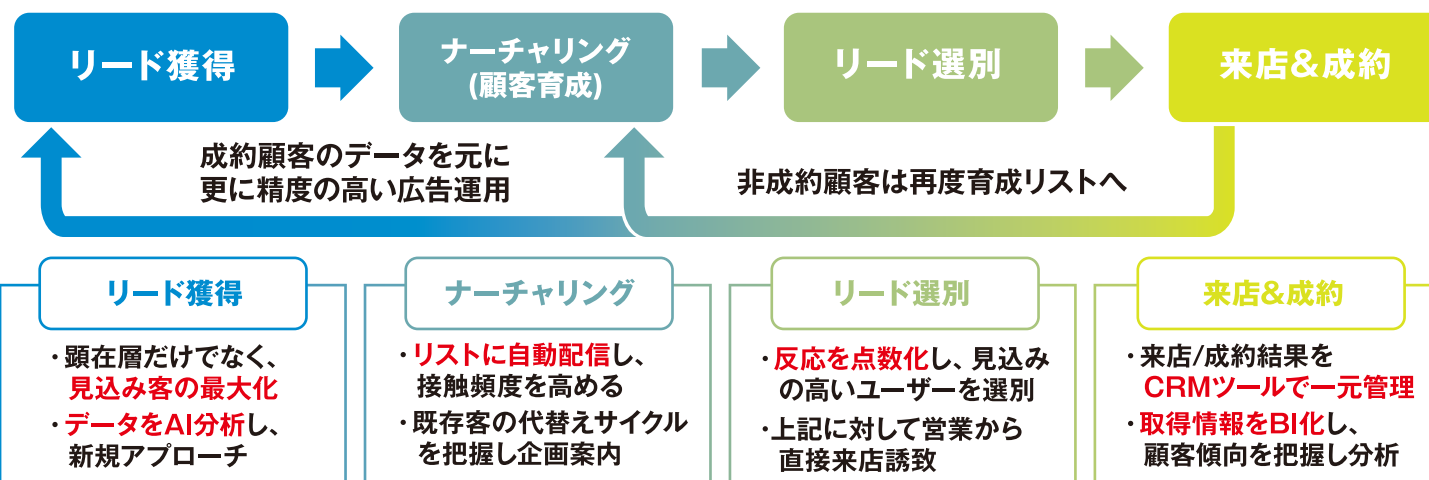
SNS投稿

ブログ

データ×AI活用後

- ・問い合わせ情報をAIが分析しチャットのシナリオに活用して問い合わせ数増加!
- ・サイト内での行動追跡をAIが実施し、ユーザー毎に車両を自動で提案し離脱率低下!
- ・Web上やお客様情報をAIが分析し関心が高いテーマを選定することで、閲覧数が急増!
- ・生成AIを活用したブログ作成で5分で5,000文字程度のブログを量産し、閲覧数が大幅に増加!

お客様ニーズを把握し、工数をかけずに活動量を増やす!



3つの差別化ポイントで競合に勝ち切る!

広告での差別化

クリエイティブ

広告文、バナーを量産し
A/Bテストを実施

広告連携

CRMツールと広告を
連携することで
自動入札を強化

HPでの差別化

問い合わせ獲得

チャットボットの導入
抽選型LPによる
問い合わせ拡充

コンテンツ拡充

ブログコンテンツや
文章の自動生成

管理での差別化

顧客管理

問い合わせから
成約/納車までを
一元管理

追客強化

非成約客に対しての
ステップメール配信で
再来店誘致を実施

本セミナーでは、最新のデータ×AI活用事例を押さえた企業のリアルな取り組みをもとに、反響増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!

広告戦略

AIにて生成したクリエイティブを活用し、**反響数増加**

広告戦略

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**

広告戦略

イベントで獲得したリストに広告を配信し**総来場数アップ**

生成AI活用

生成AIを活用したブログ投稿で**SEO流入が2.5倍以上に**

SNS施策

Instagram広告を活用し、SNS経由の1組あたりの**来場コスト10,000円以下**

HP構成

来店予約特典を設け、**来店予約件数が2倍以上に**

HP構成

デジタルツールを活用し、ポップアップ型のフォームで**問い合わせ1.5倍**

HP構成

抽選型LPから1ヵ月で**約200件の問い合わせ**を獲得

デジタル

問い合わせユーザーにステップメールを配信し、**来店率アップ**

デジタル

デジタルツールを導入し、**問い合わせから成約後まで一元管理し工数削減**

上記事例はほんの一例です!

生成AIを活用しブログ作成

2024年2月~9月における
自然検索時の表示回数/クリック数の推移



UP
表示回数 **301%** クリック数 **244%**

ポップアップ・チャットボット活用

