

脱・出張査定! 1人当たり買取件数倍増セミナー

第1講座

自動車業界のトレンド

国内オークション相場の高騰から、自動車販売店における買取ビジネスは特に強化すべきテーマです。

本講座では国内の自動車業界のトレンドに沿って取り組んでいただきたい内容を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 **森田 光輝**



第2講座

買取×自社サイトで買取台数を増加させる施策解説

一括査定サイト中心の買取ビジネスは出張査定に時間を取られる、競合他社に提示金額で負ける等、いくつもハードルがございます。本講座では来店査定案件の増加を実現したHP構成や販促手法を実際の事例を交えて解説し、再現性のあるモデルをお伝えいたします。

～講座一部抜粋～

- ①10,000円以下で問い合わせを獲得するクリエイティブ戦略
- ②デジタルツール導入で、年間250件以上のチャット問い合わせを獲得
- ③案件対応のフロー変更と管理徹底で来店率が大幅改善
- ④生成AIを活用したブログ作成で広告外からの流入確保

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

本日の講座を踏まえて、明日から自社買取サイトを駆使して査定台数を上げていく皆様に意識していただきたいことと、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 マネージャー **瀬尾 耕平**



開催日時

2025年 **5月26日(月)**
5月29日(木)
5月30日(金)
13:00～14:30 (ログイン開始:開始時刻30分前～)

開催方法

オンライン開催

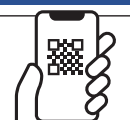
お申込み期日

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** 税抜 8,000円 (税込8,800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。

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/127998>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「127998」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」と検索して確認ください。※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。

買取台数を伸ばしたい事業者必見!

人員を増やさずに 1人当たり

買取倍増 セミナー

営業スタッフ1人当たり**30**台の買取を実現!
買取件数を増やす極意を徹底的に解説

ポイント

- ①サイトの改善で問い合わせ数アップ
- ②ユーザーのニーズに合う広告を配信
- ③メディアミックスで配信数を最大化
- ④他社との差別化でユーザーを自社に呼び込む

**豪華2大
セミナー参加特典**

①買取マーケティングの
プロフェッショナルによる
無料経営相談(60分)

②貴社の買取集客の
課題を徹底解剖!!
買取集客診断

**スマホで
セミナー参加!**

2025年 **5月26日・29日・30日**
13:00～14:30 (ログイン開始:開始時刻30分前～)

脱・出張査定! 1人当たり買取件数倍増セミナー

お問い合わせNo. S127998

主催



サステナブルスクランパニーをもっと。
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。) → **127998**

人を増やさずどうやって買取件数増やすのか?強化のポイントは「自社買取サイト」の査定件数アップ

買取事業拡大に
よくある悩みは本セミナー
で解決できます!

悩み1

一括査定サイト以外に
案件を増やす方法が
わからない



悩み2

出張査定が多く、
稼働の上限が
ある



悩み3

競合他社に
買取で
負けてしまう



悩み4

来店査定件数の
増やし方が
わからない



一括査定の買取率は低い

一括査定サイト

買取率

24%

【メリット】

- 登録するだけで一定数の問い合わせを見込むことが可能
- 販促費は問い合わせ獲得にあたる手数料のみ
- 案件獲得までの費用対効果は良い

【デメリット】

- 問い合わせ発生時の通知は大手中古車販売店へ優先的に通知
- 出張査定となるケースが多く 工数が掛かる
- 競合他社との相見積もりとなり、査定金額が低くなる

自社買取サイト

買取率

56%

【メリット】

- 相見積もりはなく、お客様を自社に囲い込むことが可能
- 出張査定ではなく、お客様を自社への来店に呼び込んで査定する
- 買取から自社での車販、整備につなげ、LTVを最大化にすることも可能

【デメリット】

- 自社サイトでの販促が必須
- 販促手法によって問い合わせ数が増える
- 一括査定サイトの成果報酬と異なり、「販促費投資→問い合わせ発生」の戦略となる

買取台数を倍増させる為の最新手法大公開

- 事例1 サイトの**コンテンツ**改善で査定数**164%**向上
- 事例2 **ターゲット**のニーズに沿った**LP**と**バナー**を配信
- 事例3 **ボディタイプごと**に車両の査定実績を掲載
- 事例4 買取関連**ブログ**の配信でサイトに**月間30件**を獲得
- 事例5 Web上で選ばれるための**査定特典付加**
- 事例6 **相場**の**推移**のバナーで問合せ単価が**2万円**
- 事例7 販促での**他社との差別化**で販促効率改善
- 事例8 買取**強化車種**をバナーに掲載で問い合わせ単価が**2万円**減少
- 事例9 買取専用広告と誘導先の**LP**で問い合わせ獲得単価**1.6万円**
- 事例10 見込み案件に対する**商談誘導**フローで成約率向上
- 事例11 ツールを活用した見込み案件の**管理手法**
- 事例12 **多広告媒体**を使用した広告配信戦略
- 事例13 **SNS**を活用した買取集客手法
- 事例14 自社安心感につながる**Googleクチコミ**対策
- 事例15 自社HPへの流入から問い合わせまでの**導線づくり**