

自動車販売店向けWeb集客セミナー

講座	セミナー内容
第1講座	自動車販売店の集客トレンドと今後の展望 本講座では自動車業界におけるWeb集客の時流と今後の方向性をお伝えいたします。 Web集客を強化するにあたっての基本的な考え方や取り組んでいただきたいことから、今後他社と差別化を図るために取り組んでいただきたいことを直近の時流を踏まえ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 リーダー 森田 光輝
第2講座	超実践型集客事例30連発 「今日から取組める!」という視点で厳選した、自動車販売店の集客事例30個をお伝えいたします。 無料から始められるGoogleビジネスプロフィールの活用方法から当たる広告の掛け方まで包み隠さずお話いたします。 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 砂子 征志朗
第3講座	本日のまとめ 本セミナーを経て皆様に取り組んでいただきたい内容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

開催要項	
開催日	2025年 7月28日・8月5日・19日
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がございます。
開催時間	13:00~14:30 (ログイン開始:開始時刻30分前~)
※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。 ※本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。セミナー参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索。	

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/130305>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に右上検索窓に「130305」をご入力し検索ください。



【お問い合わせ】
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。

このセミナーで全部わかる

集客徹底攻略

セミナー

集客に必要なポイントを全てお届けします!

オウンドメディア戦略 ・HP/LP活用の集客 ・集客マトリクスに基づいた理想の販促戦略 (Web広告、SNS、ブログ、動画など) ・Googleビジネスプロフィール設定	SNS活用 ・Instagramの積極活用 ・フォロー獲得できるコンテンツの投稿の極意 ・当たるSNS広告戦略	コンテンツマーケティング ・SEO対策を意識したブログ記事の量産 ・地域SEO戦略 ・動画コンテンツの内製化
当たる広告クリエイティブ ・機械学習を理解した広告配信 ・バナー作成の内製化 ・ターゲットを明確にしたデザイン作成	顧客集客 ・LINEアカウントの戦略的な構築/運用 ・自動車業界に特化したリッチメニューや自動応答の設定 攻略法	ポータルサイト ・アクセス数を伸ばす具体的な現場施策 ・競合他社と差別化を図る効果的な掲載手法 ・問合せ後販売に繋がる率の高め方

PC・スマホでかんたん

オンライン開催

セミナー参加!!

2025年 7月28日・8月5日・19日

13:00~14:30 (ログイン開始:開始時刻30分前)

※各回、同じ内容です。ご都合のよい日時をお選びください。

主催

自動車販売店向けWeb集客セミナー

お問い合わせNo. S130305

お申込みはこちら



サステナブルな成長を促す。 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



集客を増加させるための施策徹底解剖

成功事例

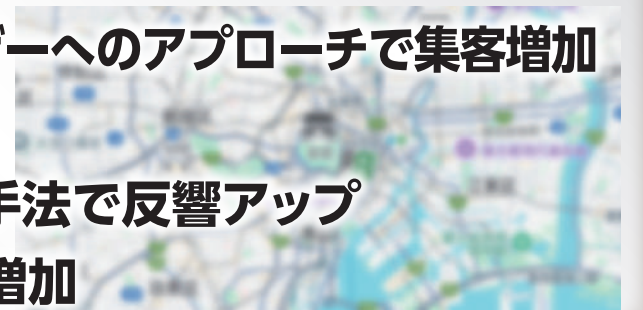
集客を倍増させる為の最新手法大公開

- | | |
|---------|---|
| ポイント 1 | 生成AIを活用し、自然検索セッション数 20倍 |
| ポイント 2 | Googleビジネスプロフィール管理で表示回数 倍増 |
| ポイント 3 | 位置情報を活用した競合対策広告で 来場数13組獲得 |
| ポイント 4 | 認知媒体の販促費を増額し、成約数 190% |
| ポイント 5 | インスタグラム広告経由でイベント集客 150組 |
| ポイント 6 | 認知媒体広告の比率を高め流入数 4倍 ・問い合わせ 2倍 |
| ポイント 7 | 特典の条件を成約→見積もりに変更し、問い合わせ数 大幅増 |
| ポイント 8 | ターゲットを詳細に設定し CPA は超高効率の 10,000円台 |
| ポイント 9 | YouTube広告の投稿で自社屋号の検索数 86%アップ |
| ポイント 10 | 在庫情報と連動した広告を配信し問い合わせ数 1.5倍 |
| ポイント 11 | 公式LINE自動応答を用いた買取査定で査定成約数 倍増 |
| ポイント 12 | 公式LINEにて5,000円で配信を行い 26件 の来店予約獲得 |
| ポイント 13 | ポータルサイトにおける上位表示施策を徹底し成約台数 1.4倍 |
| ポイント 14 | 販促費1.8倍で問い合わせ数、 3.4倍 、 CPA15,000円改善 |
| ポイント 15 | Web特典をポップアップ表記し、問合せ数 164%増加 |

成功のポイント①

広告を活用して集客改善

- ✓ 位置情報から競合店に訪れたユーザーへのアプローチで集客増加
- ✓ 認知媒体を主体に反響アップ
- ✓ 当たるバナー広告の法則と改善手法で反響アップ
- ✓ 在庫連動型広告の実施で流入数増加



成功のポイント②

LINEを活用して集客改善

- ✓ 圧倒的な費用対効果で顧客へのアプローチ
- ✓ 自動応答を用いることで担当者の負担軽減
- ✓ 買取査定のレスポンスを高めることで離脱率低下
- ✓ 登録後に離脱されないLINE運用術



成功のポイント③

サイトの改善をして集客改善

- ✓ サイトトップで今買う理由を訴求し、問合せ数アップ
- ✓ GA4を活用することでHPデータの効果的な設置で反響改善
- ✓ サイト改善に繋げるGA4の見かた



成功のポイント④

Instagramを活用して集客改善

- ✓ イベント開催5日前の広告活用で集客最大化
- ✓ 顧客ファンを創出し囲いこむためのアカウント運用

