

超実践型!すぐに業績アップにつながる成功事例が分かる! 脱・価格競争! 輸入車Webセミナー

講座	セミナー内容
第1講座	輸入車販売店におけるWeb集客のトレンド Web集客のトレンドや外部環境に加え、輸入車販売店のブランディング戦略等の価格に依存しない集客手法の変化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 リーダー 森田 光輝
ゲスト講師 第2講座	価格に依存しない集客体制の構築のために～モデル企業とのパネルディスカッション～ 特別ゲスト企業の株式会社アレスでは、薄利多売のビジネスモデルから広告運用やサイト改善、SNS 運用等の推進で価格に依存しない集客体制を実現されています。 今回は専務取締役-山口強平氏、Web 担当者 高鉾寛菜子氏をお招きし、経営者・担当者視点で Web 集客に取り組むべき理由や成功事例をお話しいたします。 株式会社アレス 専務取締役 山口 強平氏 株式会社アレス 高鉾 寛菜子氏 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 **8月26日(火)**
8月28日(木)
9月 1日(月)
9月 5日(金)
13:00～15:30 (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 12,000円 (税込**13,200円**) / 一名様 **会員価格** 税抜 9,600円 (税込**10,560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/131198>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「131198」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。



2025年

オンライン開催

8月 **26**日(火)・**28**日(木)
9月 **1**日(月)・**5**日(金)

開催時間 **13:00～15:30**
(ログイン開始:開始時刻30分前～)
※全日程、同内容で開催いたします。ご都合の良い日程をお選びください。

脱・価格競争

集客戦略を
変えるだけで **粗利が153%**

高効率集客術

価格に依存しない集客を実現するポイント

point
1 HP改善・広告運用で
自社HP集客強化

point
2 SNSやブログによる
ブランディング戦略

point
3 価格に頼らないシェア
上位表示対策



特別ゲスト講師

株式会社アレス
専務取締役 **山口強平氏**

こんな方におすすめ!

- ☒ ニッチ商品を取り扱いでも集客を増やしたい
- ☒ 価格競争で利益の出ない集客から脱却したい
- ☒ 効果的/効率的な集客で業績を伸ばしていきたい
- ☒ 集客に苦戦しており今後の打開策を知りたい
- ☒ 自社ブランディングを強化するための施策を知りたい

主 催 脱価格競争! 輸入車Web集客セミナー

お問い合わせNo. **S131198**

 サステナブルな成長を追求する
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。) → **131198**

価格競争から脱却し価格に依存しない集客手法を徹底解剖

特別ゲスト

株式会社アレス

Before		After
80組	HP来場 143%	114組
102件	HP問い合わせ 185%	189件
24.2万円	台あたり粗利 153%	32.4万円



特別ゲスト講師

株式会社アレス
専務取締役 山口 強平氏

株式会社アレス
代表取締役 高嶺 寛菜子氏

京都府にBMW 中古車専門店を構える株式会社アレス。輸入車の単一メーカー専門店として認知を伸ばし、近畿地方を中心に全国に販売を行なっている。自社HPやSNSをはじめとするデジタル販促に積極的に投資を行っており、価格に依存しない集客体制を構築し高収益化を実現している。

具体的な集客手法の一部をご紹介します

1. 自社コンセプト強みバナーを量産し閲覧数大幅増加
2. デジタルツールを導入し問い合わせ数185%増加
3. 生成AIを活用したブログを量産し流入数が233%増加
4. 専門店を活かした広告戦略でコンバージョンが2倍に
5. 来店予約特化のHP戦略で顧客との接点創出
6. 販売・整備・買取全てを連動させた集客体制を構築
7. 顧客属性分析によるサイト改善でHP離脱率大幅改善
8. フォトコンテスト開催でファンを見込み客に転換
9. 視聴者参加型リール投稿で5万回再生を達成
10. LINEを活用した既存客への配信で問い合わせ増加



成功ポイント 1

自社コンセプトが伝わるWeb戦略を構築

- ☐ 専門店訴求で価格競争しなくても市場で戦える
- ☐ コンセプトや強みを全面に打ち出したHP制作
- ☐ 中小企業でもできる！ニッチ市場でシェアを獲得する広告戦略
- ☐ ユーザーの温度感に合わせた導線設計
- ☐ 顧客満足度やトータルサポートで安心訴求



成功ポイント 2

ポータルサイト集客1本から複数媒体集客へ

- ☐ 集客媒体を広げて「面の広さ」で大手と戦う
- ☐ 圧倒的な更新頻度で鮮度の高い情報を共有
- ☐ 「WEB 担当者」の設置でPDCAサイクルを高速化
- ☐ CPA12,000円を実現するお店探し層の集客強化
- ☐ 生成AI を活用したブログでコンテンツ量と質を向上



成功ポイント 3

自社ファン創出で価格以外でも選ばれる企業へ

- ☐ ファン作りのためのInstagram 活用
- ☐ リール投稿で再生回数5万回以上
- ☐ 企画を通じて商材のファンを自社アカウントに集客
- ☐ DMでも問い合わせが発生する投稿の仕組みづくり
- ☐ SNSを通じてファンが増えたことで、採用を実現

