

車検の新規集客を増やしたい、集客コストを下げたい方必見
整備工場向け新規集客攻略セミナー

講座	セミナー内容
第1講座	新規集客に成功している整備工場とは？ 現在の整備工場を取り巻く環境、世の中の動きなどを鑑み、整備工場がどのようにお客様に選ばれるか、何をしていくべきなのかをお伝えします。 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	最新集客事例30連発 弊社とお付き合いいただき、実際に成果を上げられた企業の事例をご紹介します。これらの成功事例を今日から実践いただくための講座です。 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 竹花 大貴
第3講座	本日のまとめ 本日の内容のまとめの講座です。本セミナーを聞き、経営者の方に決断いただくことや今後の方向性についてお伝えします。 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 9月 18日(木)・23日(火)・29日(月)	開催方法	オンライン開催
開催時間	13:00~14:30 (ログイン開始:開始時刻30分前~)	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。
※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をお選びください。 ※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メンバース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/131897 船井総研ホームページ (https://www.funaisoken.co.jp) に右上検索窓に「131897」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。



車検の新規集客を増やしたい
方々必見

たった1.5時間で
新規車検増台施策が学べる
新規集客が月間100台以上獲得できる
取り組み事例30連発!

車検新規集客年間1,000件が可能な
「Web販促」「店頭販促」「営業」全でがわかる

	車検のホームページ集客の獲得コスト5,000円以下の販促手法
	販促費用0円で月間45件の紹介新規車検を獲得する営業手法
	専門LPを作成し月間獲得コスト5,000円以下の販促手法

今取り組める事例を具体的にお伝えします

参加者特典 (現地orオンライン対応可能)	いずれも同じ内容となりますので、ご都合の良い日時をお選びください。
自動車整備専門の コンサルタントによる 無料相談会(1時間)	全日程オンライン開催 全日とも13:00~14:30 ログイン開始:開始時刻30分前~
2025年 9月 18日(木)・23日(火)・29日(月)	

主催	整備工場向け新規集客攻略セミナー	お問い合わせNo. S131897	
サステナブルグロースカンパニーをもっと。 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。) → 131897

集客課題を解決する



5つのポイント!!

今すぐ実践できる
成功事例

POINT①

紹介車検で新規集客数、年間400件を達成したポイント
整備顧客と車販のお客様にアプローチを実施し
新規車検台数月間平均**33台**を達成

紹介者への付加価値で紹介車検増加

紹介者への特典付きのチケット、家族車検を値引きする特典を活用

POINT②

好調企業のHPを大公開!

HPにアクセスしたユーザーを問合せにつなげるための
3つのルール

3つのルールで問合せ数増加

HPに差別化コンセプト、問合せボタンの配置、予約カレンダーの実施で
問合せ数増加

POINT③

営業案件の未決着数0件を達成する管理方法

営業案件の**未決着を0件**にするために
Googleスプレッドシートを活用

在庫率アップの営業管理方法

後追い営業を**100%**

徹底することがカンタンに!

POINT④

紹介の新規集客数10%以上を達成した集客施策

Webで紹介車検に特化したランディングページを
活用して販促を実施

専門LPで改善率195%

実施前と実施後で

60件→117件を実現

POINT⑤

ポータルサイトからの問合せが増加する4つのポイント

価格設定、写真の掲載、割引と次回車検の予約、
店舗の強み訴求で新規集客増加

新規集客数の増加率前年比125%

ポータルサイトの4つを改善し
集客数**37件→47件**へ

もう悩まない・困らない

明日からすぐに
始められる
施策を多数紹介

車検の新規集客を現状より増やして
業績アップを目指しませんか?

ご参加された方限定特典
成功事例集プレゼント

