




# 買取集客におけるWeb戦略を一挙公開

講座	セミナー内容
第1講座	<p><b>自動車買取事業におけるトレンド</b></p> <p>自動車業界は今、100年に一度の大変革期にあると言われていますが、経営者の皆様が最も肌で感じていらっしゃるの、「オークション相場の高騰」や「仕入れの難化」ではないでしょうか。買取事業を強化することは、自社の仕入れチャネルの拡大や顧客リストの拡大、既存顧客の満足度に繋がります。競争が激化する今だからこそ、買取事業で成長するために必要なトレンドや対策についてご説明いたします。</p> <p>株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 <b>佐野 敬哉</b></p> 
第2講座	<p><b>買取Web集客を最大化させる施策解説</b></p> <p>実際に買取事業に注力し、Web上の販促にて集客を最大化してる企業様の事例をお伝えします。以下は講座事例の一部です</p> <p>①買取人員1名で月間30台買取を実現する一括査定戦略 ②一括査定等を利用せずWeb広告のみで年間1,500件以上の買取を実現 ③前年比200%以上の買取依頼を獲得する企業のWebサイト構成 ④クリエイティブを量産し、依頼獲得単価5,000円を実現</p> <p>株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 <b>佐野 敬哉</b></p> 
第3講座	<p><b>経営者の皆様に今決断してもらいたいこと</b></p> <p>本セミナーで得られた知見を具体的な成果へとつなげるために、自社HP、一括査定サイトにて明日から着手すべき最優先事項について総括します。</p> <p>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 <b>瀬尾 耕平</b></p> 

開催日時	2026年 <b>4月23日(木)</b> 13:00~15:00 <small>(ログイン開始:開始時刻30分前~)</small>	開催方法 オンライン開催 <small>(ログイン開始:開始時刻30分前~)</small>
	2026年 <b>4月24日(金)</b> <small>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。</small>	
	2026年 <b>4月27日(月)</b>	
お申込み期日	銀行振込み : 開催日6日前まで	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 <small>※祝日や連休により変動する場合がございます。</small>
	クレジットカード: 開催日4日前まで	

**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/139606>  
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) の  
右上検索マークから「139606」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](mailto: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。

# 自動車販売店業界向け 買取WEB集客倍増セミナー

## 価格以外で選ばれるための WEB集客戦略を大公開!

全国の実績店事例を元に  
HP・一括査定サイトを  
一挙攻略!



### 学べるポイント

**査定案件倍増!**  
案件最大化のための  
広告×HP構成

**来店査定強化!**  
少人数×生産性アップを  
実現するWeb施策

**脱価格競争!**  
自社検索を増やすための  
ブランディング戦略

ご都合の良い日程で以下よりお選びください。 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

オンライン開催 **2026年 4月 23日(木)・24日(金)・27日(月)** 13:00~15:00  
(ログイン開始:開始時刻30分前~)

主催 **Funai Soken** サステナブルグロースカンパニーをもっと。 自動車買取Web集客セミナー お問い合わせNo.S139606  
株式会社船井総合研究所 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階 お申込みはこちら▶

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[\[www.funaisoken.co.jp\]](http://www.funaisoken.co.jp)右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。) → **139606**

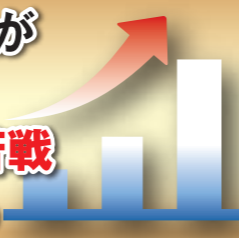
# 持続的な買取事業の成長にはWEB集客の攻略が不可欠!

当セミナーで  
解決できる  
お悩み

競争環境が  
激化し  
集客に苦戦  
している



AA相場が  
高騰し  
仕入に苦戦  
している



一括査定  
の手数料が高く  
費用対効果が  
悪化



他社との  
価格競争に  
疲弊している



出張査定で  
成約まで  
繋がらない



## 当セミナーで学べるポイント



① 案件を  
増やし続ける  
自社HP構成

近年大手買取店や一括査定などの集客は急速にWebシフトが加速しています。その中で高い反響を獲得し続けるための理想的なHP構成を解説



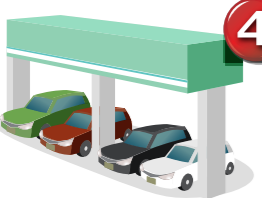
② 高反響  
クリエイティブ

Web上での集客を獲得するためにはより多くのユーザーに刺さる課題提示や自社の強み訴求が重要となります。好調店の事例を元に高い反響を獲得し続けるバナー・LP戦略を解説



③ 好調企業の  
案件管理方法

好調店での取り組みを通して、反響を獲得するうえで重要な問い合わせ対応や案件管理について解説



④ 脱出張査定!  
来店型  
買取強化

出張査定中心の買取では多くのリソースが必要となり、失注時は機会損失が発生してしまいます。少人数体制かつ来店型での買取を実現する企業をもとにそのポイントを解説



⑤ 一括査定での  
攻略方法

大手中古車販売店や買取店などが多く価格勝負が激化する一括査定においても、安定して反響を獲得するポイントを解説

## 講座内で紹介する事例を一部紹介!

HP “今売る理由”をトップに表示し**査定依頼164%増加**

HP 買取事例を充実させ**月5件の査定獲得**

HP SEO強化により広告外からの**流入数が212%増加**

HP **選ばれる続ける店舗**のための訴求コンテンツ

広告 ニーズ別広告バナー/LPを量産し**査定数1.4倍増加**

広告 事例型バナーで問い合わせ**単価5,000円を達成**

広告 専門店買取訴求で月数万の販促費で**10台の買取達成**

広告 既存顧客に向けた広告配信で、**既存案件2倍増加**

広告 買取動画を継続配信で自社検索**前年比300%増加**

広告 問い合わせ**単価5,000円を実現**するキーワード戦略

ツール チャットボット導入で**155件の問い合わせ獲得**

媒体付加 新規導線としてLINE付加で**30件の案件獲得**

媒体付加 新規媒体を付加で**査定数前年比130%増加**

案件管理 案件管理の可視化で**査定率25pt増加**

来店査定 査定依頼特典を訴求し**来店査定数増加**