

# 販促費高騰、費用対効果悪化の中古車店業界必見

オンライン開催

講座	講座内容
第1講座	<h3>中古車販売店のWeb集客トレンド</h3> <p>競争激化と市場の変革期にある中古車販売業界の最新動向やWeb集客におけるトレンドについて整理させていただき、中古車販売店が今実施すべきWeb集客手法について市況データや実際の会員企業のデータを踏まえたうえでお伝えいたします。紙媒体の反響低下やポータルサイトの販促費増が顕著となるなかで、直近のWebトレンドだけでなく、明日から実践できる具体的な取り組みや中長期的な戦略まで徹底的にお伝えいたします。</p> <p>株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー <b>佐野 敬哉</b></p>
第2講座	<h3>中古車販売店が実施すべきWeb集客戦略</h3> <p>Web集客に注力し劇的な成長を遂げている中古車販売店について実際の事例を交えてお伝えさせていただきます。</p> <p>以下は講座事例の一部です</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>①HP来場数前年比500%を達成した企業のWeb戦略</li> <li>②年間で2,000組以上をHPで集客し続ける中古車販売店の集客戦略</li> <li>③データ×AI活用で劇的に集客し続ける広告戦略</li> <li>④コンバージョンを前年比300%まで増加させたクリエイティブ戦略</li> <li>⑤問い合わせが発生し続ける中古車販売店の理想的なサイト構成</li> </ol> <p>株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー <b>佐野 敬哉</b></p>
第3講座	<h3>経営者の皆様に今決断してもらいたいこと</h3> <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、中古車販売店が明日から着手すべき最優先の集Web客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>

# ポータルサイトに頼らず 集客を倍増させる 手法を教えます



このような皆様におすすめ

- ・ポータルサイトの問い合わせ単価が上がる見込み
- ・自社HPからの集客がほとんどない
- ・SNS集客に注力できていない
- ・競合他社との価格競争に疲弊している
- ・足元商圈からの集客が伸び悩んでいる



開催日時	2026年 <b>5月21日(木)</b>	13:00~15:00 (ログイン開始:開始時刻30分前~)	開催方法	オンライン開催		
	2026年 <b>5月25日(月)</b>					
	2026年 <b>5月27日(水)</b>				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。
	2026年 <b>5月29日(金)</b>					
受講料	一般価格 税抜 <b>7,500円 (税込8,250円)</b> / 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。	会員価格 税抜 <b>6,000円 (税込6,600円)</b> / 一名様				

## 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/140023>  
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に  
右上検索マークから「140023」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。

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7,500円 (税込8,250円) / 一名様 会員価格 税抜6,000円 (税込6,600円) / 一名様

オンライン開催 2026年 **5月21日(木)・25日(月)・27日(水)・29日(金)** 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。 脱ポータルサイト!中古車集客倍増セミナー お問い合わせNo.S140023 お申込みはこちら▶

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

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。) → **140023**

# 競合が増加するなかで新規集客を制するにはHP集客が不可欠!

当セミナーで  
解決できる  
お悩み

競合環境が  
激化し  
集客に苦戦  
している



他社との  
価格競争に  
疲弊している



1台当たりの  
粗利が  
少ない



足元商圏からの  
来場比率が  
低下し成約に  
繋がらない



ポータルサイト紙媒体の  
反響が低下し  
費用対効果が  
悪化している



## 当セミナーで学べるポイント



### ① 最新の HP集客 トレンド

Web集客が主流となるなかで、広告媒体や集客手法については急速にアップデートが図られています。最新のトレンドからより効率的な集客方法を紐解きます



### ② 中古車販売店の 理想的な 自社HP構成

近年大手中古車販売店やディーラー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構成を解説いたします



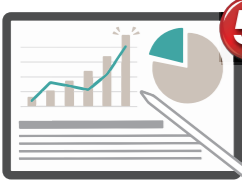
### ③ 高反響 クリエイティブ

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



### ④ データ活用 マーケティング

今後の集客にはオンライン/オフラインで取得したデータの活用が不可欠。ニーズが多様化する現代だからこそ自社が持つデータを最大限活用したマーケティング手法を解説します



### ⑤ 選ばれ続ける ための ブランディング戦略

自社の在庫だけでなく、いかにお客様に選ばれる企業・店舗になっていくかも重要なポイントです。中長期的に成長し続けるためのブランディング手法について解説いたします

## 講座でお伝えするWeb集客事例の一部をご紹介します

広告

超低単価ディスプレイ広告で、HPのアクセスが3倍以上増加

広告

イベントで獲得したリストに対して広告を配信し総来場アップ

広告

ニーズに応じたバナーを複数制作することで前年比130%来場

広告

繁忙期に認知媒体強化でHP来場が前年比270%まで増加

広告

在庫紹介動画をInstagram広告で活用し来場単価20,000円を実現

SNS

UGSライクの縦型動画から来店予約23件獲得

SNS

LINEでの目玉車配信で問い合わせ26件獲得

SNS

YouTube広告の配信強化で自社屋号検索が10件→210件に

SEO

生成AIを活用したブログでSEO流入が前年比で10倍以上増加

HP

抽選型LPから1ヵ月で500件以上の問い合わせを獲得

HP

ニーズに合わせたCVポイント設置で問い合わせが前年5倍以上に

HP

トップページの構成変更で自社HP経由の成約が前年4.5倍に

HP

デジタルツールを活用し月77件のチャット問い合わせを獲得

HP

HPに自社コンセプトバナーを設置し離脱率改善&問い合わせ増