

# コロナに負けるな！シリーズ第4弾 車販を増やす基盤戦略！実践セミナー

コロナ禍の逆境の中で、自動車関連企業さまが勝ち残るために必要な戦略と  
具体的体的な実践手法についてお伝えするオンラインセミナーです！

GOO-NETやカーセンサーでもっと売る方法！

## 中古車のネット掲載ノウハウ

8月の新車販売台数は、軽自動車が前年比88.2%、登録車が81.2%と、コロナ禍の影響で一時期60%以下に落ち込んでいた状況からは回復していますが、コロナ前の水準まで回復するには、まだまだ時間がかかる見込みです。一方、中古車の登録台数は、6月104.8%、7月100.3%と、新車販売が大きく落ち込んでいる中で、安定した販売台数を維持しています。その中でも、GOOやカーセンサーといったネット販売の実績が高まっており、コロナ禍のユーザーの消費行動の特徴が伺えます。

このような環境で、整備業や販売業は、中古車のネット販売に注力すべきですが、ネット販売は、「掲載すれば売れる」といった簡単なものではなく、知識やテクニックが必要です。この講座では、ネット販売における、アクセス数を高める取り組みや問い合わせ数を増やす具体的なノウハウをお伝えします。

**日時** 2020年9月28日（月）  
13:00 ~ 13:45

**会場** ZOOMオンラインセミナー  
※ご指定のアドレスへ招待メールをお送りします

**費用** 無料

**定員** 50名



講師  
株式会社カービジネス研究所  
取締役 CMO  
關 友信 TOMONOBU SEKI

2003年、直営店を運営するグループ会社に入社。  
買取店や新車中古車販売店において、店長やエリア統括マネージャー、出張査定チームマネージャーを経験後、「愛車広場カーリンク」教育研修担当マネージャーを担当。その後、コンサルタントに転身する。  
現在は、マーケティング全般を担当する。

オンラインセミナーですので、PCやスマホなどのWEB環境があれば、どこからでもご参加いただけます。

お申込みフォームに入力いただいたメールアドレスにWEBセミナーのご案内を送信させていただきます。



カービジネス研究所  
Car Business Laboratory

会社名	株式会社カービジネス研究所
事業内容	自動車業界専門経営コンサルティング 愛車広場カーリンクチェーン本部 会員制CaSS本部
本社	東京都千代田区内神田1-2-1
従業員数	25名 設立 2011年11月
代表取締役社長	堀越 勝格（ほりこし かつのり）

<お申込みはこちらから>

<https://cass.cb-lab.co.jp/seminar/aioinissaydowa/4/>

