

販売件数を WEBで 増やす方法

実際の事例を紹介！





1

鈑金WEB集客の全体像

→WEB集客で鈑金件数を増やす全体像をご紹介します

2

鈑金とWEBは相性が良い？

→キーワードボリュームや相性の善し悪しについて

3

鈑金WEB集客の肝どころ

→鈑金のWEB集客の成否を分けるポイントについて

4

LiSMOtech(リスモテック)のご紹介

→自動車業界のWEBマーケティングならリスモテックへ



本ご提案実施前は総粗利が月平均66.7万円であったが、実施後は159万円まで増加し、限界利益は約2倍に増加している

成果比較

1店舗	WEB広告 開始前	WEB広告 開始後
問合せ	0	32
問合せ在庫数	0	15
総在庫数	19	42
総売上	¥2,929,250	¥5,275,539
総粗利	¥666,667	¥1,590,937
販促費	0	¥322,837
限界利益	¥666,667	¥1,268,100

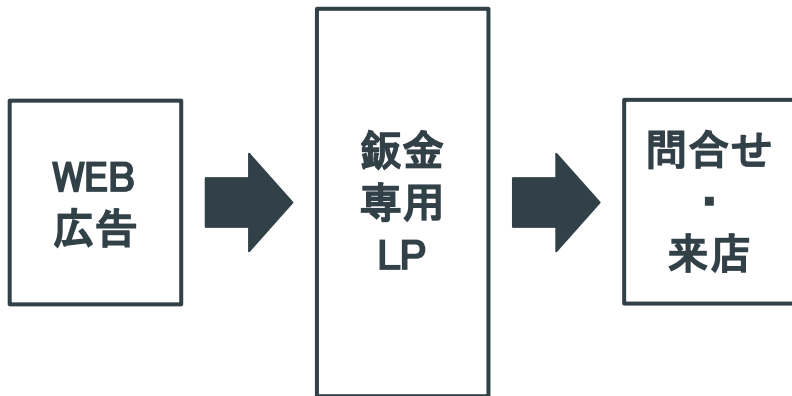
WEB広告開始後の3か月間ごとの推移

1店舗	3か月	4～6か月	7～9か月	10～12か月	13～15か月	16～18か月
問合せ	32	40	35	21	24	42
問合せ在庫数	18	18	19	11	10	15
総在庫数	37	42	53	38	37	45
総売上	¥4,339,000	¥3,957,333	¥5,890,000	¥5,449,898	¥5,597,000	¥6,420,000
総粗利	¥1,486,667	¥1,149,667	¥1,607,333	¥1,681,957	¥1,628,000	¥1,992,000
販促費	¥273,940	¥313,145	¥334,695	¥323,732	¥306,546	¥384,964
限界利益	¥1,212,726	¥836,521	¥1,272,639	¥1,358,225	¥1,321,454	¥1,607,036

钣金におけるWEB集客を行うためには下記の2通りあり
成果が出るまでのスピード感、費用対効果が異なる

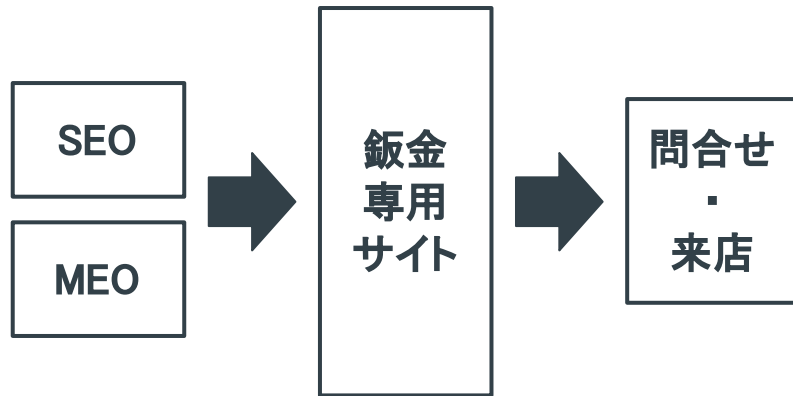
スピード感: 早、費用対効果: 中

LP制作 × WEB広告配信



スピード感: 遅、費用対効果: 高

サイト制作 × SEO & MEO



事業成長の流れを考えると、まずは钣金WEB集客LP×広告により初速良く
案件数を増やし、その後、サイトを活用し費用対効果の改善を図る流れがベスト

スピード感: 早、費用対効果: 中

LP制作×WEB広告配信

初期フェーズとして取り組む

手間はほとんどない

初月から反響は出てくる

どの钣金工場でもできる再現性あり

スピード感: 遅、費用対効果: 高

サイト制作×SEO&MEO

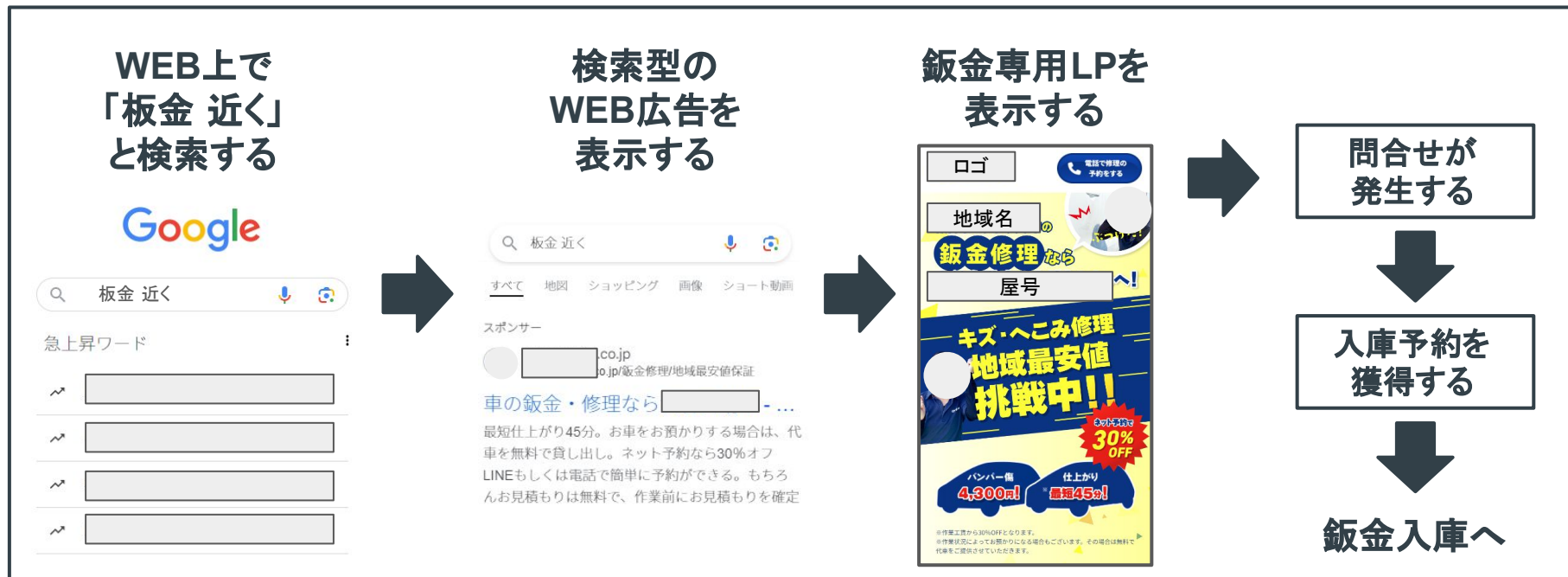
中期～後期フェーズとして取り組む

対策の手間がかかる

少なくとも6か月～1年はかかる

社員に依存し再現性はやや低い

弊社として推奨する钣金のWEB集客は LP制作×WEB広告配信



钣金とWEB集客は相性が良いサービスであり 他の集客媒体よりも高い費用対効果が見込める

相性が
良い訳

1

钣金はキズを付けてしまったその時に一気にニーズが高まる

普段は傷直しや钣金工場のことは考えないが、キズを付けてしまったタイミングで一気にニーズが増すため、認知媒体よりも顕在ニーズをキャッチできる WEB広告の方が相性が良い

相性が
良い訳

2

検索ボリュームが多く安定的に検索されている

次のページに全国での Googleでのキーワード別の検索ボリュームを掲載しているが「板金」というキーワードだけでも月 60,500回検索されている

相性が
良い訳

3

空き枠状況に応じて獲得件数をコントロールできる

件数が多く新規での入庫を受け付けできない時は WEB広告を止めれば反響を止めることができ、件数が足りない時は広告を増額すれば反響を獲得ができるため、件数を安定させられる

日本全体にはなるが、鈑金関連の主要どころのキーワードとそのキーワードのボリュームをまとめると下記の通りである

キーワード	検索量	キーワード	検索量	キーワード	検索量	キーワード	検索量	キーワード	検索量
板金	60,500	傷 の 修理 車	14,800	車 の 板金 塗装	4,400	鈑金	3,600	車 へこみ	2,900
板金 塗装	40,500	車 へこみ 修理	9,900	車 キズ	4,400	板金 車 修理	3,600	車 の へこみ	2,900
塗装 板金	40,500	車 の 凹み 修理	9,900	車 の 板金	4,400	安い 車 修理	3,600	バンパー キズ 修理	2,900
車 傷 修理	14,800	凹み 修理 車	9,900	板金 車	4,400	板金 修理 車	3,600	へこみ 車	2,900
傷 修理 車	14,800	車 修理 へこみ	9,900	板金 塗装 車	4,400	車 修理 安く	3,600	板金 塗装 安い	2,400
傷 車 修理	14,800	車 の へこみ の 修理	9,900	車 塗装 板金	4,400	修理 車 安い	3,600	車 傷 修理 オートバックス	2,400
車 の 傷 の 修理	14,800	板金 修理	6,600	車 擦り傷 修理	3,600	車 の 傷 直す	3,600	安い 板金 塗装	2,400
車 修理 傷	14,800	塗装 車 値段	5,400	車 板金 修理	3,600	車 の 傷 修理	2,900	鈑金 塗装	2,400
板金 や	14,800	車 板金 塗装	4,400	車 修理 板金	3,600	自動車 板金 塗装	2,900	車 凹み 直す	2,400
車 傷 の 修理	14,800	車 板金	4,400	車 の 板金 修理	3,600	自動車 板金	2,900	車 の 凹み 直す	2,400

検索時に広告を出すものをリスティング広告と言い、**地域やキーワードや
広告文を設定**し、そのターゲットに広告を配信することができる

地域の設定

半径や市で設定可能



×

キーワードの設定

自由に設定可能

キーワード	キーワード マッチ
ビュのキーワード ②	
"バンパー 修理"	フレーズ一致
"車 修理"	フレーズ一致
"車 修理 和歌山"	フレーズ一致
"車 塗装"	フレーズ一致
"車 の 全 塗装"	フレーズ一致

×

広告文の設定

自由に設定可能

車の钣金・修理なら

必須 28 / 30

きず・へこみ修理の最安価格保証

必須 30 / 30

年間修理実績

必須 22 / 30

バンパー傷修理4,300円〜

23 / 30

安心の損保会社指定工場

22 / 30

飯金WEB集客の初期フェーズでの肝どころは広告配信の手法も大事ですが
それよりも”どのようなLP”を用いるか？である

肝どころ＝”当たる”LPを持つこと

”当たる”LPにするための3要素

訴求内容・デザイン性

自社の強みや
差別化要素が
LPで表現され、かつ
ページが読みやすい
デザインであること

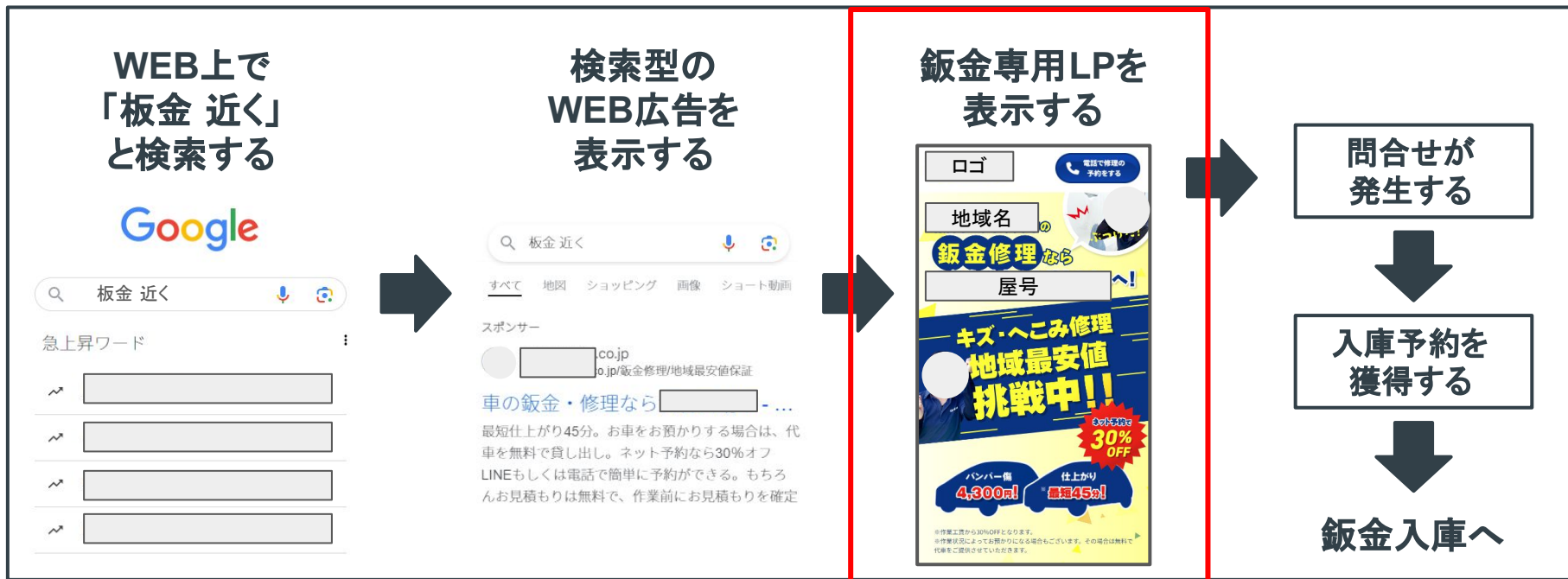
問合せ導線

問合せするまでに
必要なコンテンツが
LP内に含まれており
「ここに依頼したい」
と思われる内容に
なっていること

分析・改善

完成したら終わり
ではなくて
データ分析を行い
問合せ数アップに
向けた改善を
繰り返していること

**钣金WEB集客の全体像で提示した下記の流れの中でも
広告で表示するLPによって成否が決まる**



LiSMOtechであれば既に成果が出ているLPをベースに
貴社の強みや差別化要素を反映した”成功確度の高い”LPを制作できます。



LiSMOtechは自動車販売店、整備工場、钣金工場のWEBマーケティングを一気通貫してサポートし集客を伸ばすことにコミットする会社です。

自動車業界向け

WEB戦略

ホームページ制作・LP制作・バナー制作

WEB改善提案

WEB広告運用

WEB実務代行(SEO/MEO)

部分的にご依頼いただくこともできますが
弊社の強みとしては
集客を伸ばすことに必要な
WEB周りを一気通貫して
サポートできることです。

極力貴社の手間をかけずに
集客を伸ばします。

他の広告代理店やコンサルティング会社との違いは自動車業界を深く理解しながら提案～制作までワンストップでサポートができることです。

内容	 NEXTGATE LiSMOtech.	自動車業界特化型 経営コンサル会社	WEB広告会社
自動車業界知識	⊙ 自動車販売店との直接の情報交換により日々の情報を収集	⊙ 豊富かつリアルタイム収集	△ オンラインでの情報収集のみで実態は捉えられていない
収益構造理解	⊙ 経営コンサルティング会社経験ありのため深く理解している	⊙ 深く理解している	✕ 理解できていない
自動車他社事例	⊙ 毎月PDCAを回しており、成功と失敗の事例を頻度高く蓄積	⊙ 豊富にあり、横展開が得意	✕ 基本的に、業界の事例よりもWEB全般の事例に強い
追う指標	⊙ 総集客数、増加粗利、問合せ数	○ 売上高、営業利益	△ 問合せ数
提案領域	⊙ サイト、広告、バナー、動画SEO、MEOなどWEB領域全般	⊙ ビジネスモデル、経営全般	○ WEB広告のみに特化
提案内容	⊙ 貴社の今の強みや強化事項を把握しながら、オーダーメイド	○ 成功事例を元に、他者への提案と同じ内容を使い回している	✕ 運用内容の報告が中心であり改善提案も広告だけに留まる
WEBマーケスキル	⊙ 大手中古車販売店とも取引経験があるメンバーが在籍	✕ メインはコンサルティングでありWEBスキルは人に依存	⊙ 専属で取り組むことによって日々スキルアップが図られる
WEB制作物	⊙ エンジニア、デザイナーも在籍しており一気通貫で対応	△ 提案はあったとしても、制作物は外注もしくは自社で手配必要	⊙ 一気通貫して対応
コミュニケーション	⊙ 業界用語や業界特徴を理解しており会話がスムーズにできる	⊙ 認識齟齬無い	△ 業界用語や業界特徴が分からないため、説明に時間がかかる

LiSMOtechは自動車業界向けのWEB集客のお役立ち情報を
ブログで更新しています。自動車業界×WEB集客の唯一のメディアです。

NextGate Marketing by LiSMOtech
自動車マーケティングの 極意



下記のQRコードからメディアを
確認いただくことができます



最新コンテンツ

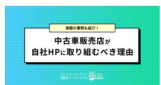
New Contents



今、車屋がWEB集客で取り組むべきことは
2024.09.16



絶対NG！中古車販売店がWEB集客が上手
くないかいないNG行動10選
2024.08.08



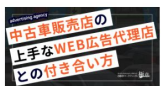
中古車販売店が自社ホームページに取り込む
べき理由
2024.08.08



中古車販売店が自社ホームページ集客と相
性が良い！？
2024.07.23



広告代理店だけが知っている中古車販売店の
WEB集客の成功秘訣
2024.07.23



中古車販売店の上手なWEB広告代理店との
付き合い方
2024.07.23

<https://lismotech.co.jp/mobility/>

**会社名**

NEXTGATE LiSMOtech株式会社

設立

2018年10月15日

所在地

千葉県千葉市美浜区中瀬2-6-1
WBGマリブウエスト30階

電話番号

043-305-4162

メールアドレス・お問い合わせ

info@lismotech.co.jp

メンバー

9名(契約3名)





本ダウンロードコンテンツをお読みいただいた方限定で
「貴社の商圏でWEB集客によりどのくらい钣金件数を獲得できるのか」
のシミュレーションを無料でプレゼントいたします！



シミュレーション以外にも
钣金集客に関するご相談は
お気軽にご連絡ください！
本件のお問合せの際は
「钣金WEB集客について」と
おっしゃっていただければ
担当が対応させていただきます。

■メールでのお問合せ

info@lismotech.co.jp

■お電話でのお問合せ

043-305-4162