

セールスUPの取組み事例

“日本一早い”をキーワード訴求した 新たな展開について

会社名：西濃自動車学校

◆グループ成功事例紹介

■取組みの狙い・きっかけ

【取組みのきっかけについて】

サービス名 通学「短期プラン」のサービスについて

サービス内容 通常の通学プランと比較し、お客様が早く卒業したいご要望から、14日～20日の期間で卒業をお約束するサービス

課題 当社の普通自動車免許の中で、通学で取得できる「短期プラン」について短期で取得できるものの、生徒獲得に向けて伸び悩み

14日～20日の短期間で免許取得できる優位性をPRしていたもののお客様への訴求が上手く出来ていなかった

◆グループ成功事例紹介

■取り組み内容（ポイント）

【Before】

「短期プラン」の訴求フレーズ：「短期卒業を目指すなら、速さで**地域NO. 1**の西濃」

お客様の声：（n：38）今年の春に当校を卒業した卒業生、ならびに現在入校している生徒

Q1. キャッチフレーズに対し、どこよりも速く卒業できるイメージがありますか

- 「地域NO. 1 = 速いイメージがない」
- 「他の地域でもっと早いプランがあるのではないかと感じてしまう」
- 「近い自動車学校の中で探していたので、この地域では速いと感じた」

Q2. 「速さを追究するフレーズ」を教えてください。

- 「日本一速い」
- 「日本で一番早く卒業」
- 「〇〇日（二週間）で卒業」
- 「国内最速の短期コース」
- 「爆速」

◆グループ成功事例紹介

■取組み内容（ポイント）

【A f t e r】

お客様の声に基づき、免許取得の速さにエッジを効かせる、
訴求フレーズの更新が必要



現状の短期プランについて、14日～20日間での日程は同業他社も同様のサービスを提供していることから、差別化ができていないことが判明

法令を順守した中で、13日間で取得させることができれば、日本一早い取得が実現できることから13日間での取得サービスに変更

「短期プラン」の訴求フレーズ：**「日本一早い短期コースへの挑戦」**
～安全運転を追求する自動車学校で免許取得～

◆グループ成功事例紹介

■取組み内容（ポイント）

【After】

西濃自動車学校のHPに、ポップアップで表記などで積極的に訴求展開

PC版のポップアップ

白本一早い短期コースへの挑戦！
安全運転を追求する自動車学校で免許取得！

西濃自動車学校なら
通学でも普通車ATが
合宿並みの早さで卒業できる
超スピードプランがあります。

＼3つの安心／

- スピード卒業
- 予約不要
- 自宅から通学

スマホ版のポップアップ

15:23 93%

seino-ds.co.jp

西濃自動車学校

白本一早い短期コースへの挑戦！
安全運転を追求する自動車学校で免許取得！

西濃自動車学校なら
通学でも普通車ATが
合宿並みの早さで卒業できる
超スピードプランがあります。

＼3つの安心／

- スピード卒業
- 予約不要
- 自宅から通学

◆グループ成功事例紹介

■取組みの効果（定量的な数値）

【獲得できたポイント】

14日から13日の短縮で同業他社との差別化で、比較優位性を確立
→日本一早い訴求フレーズを活用することができた

インパクトがある訴求フレーズで、スピード感が訴求できた
→訴求フレーズの変更により、問合せ件数が増加

【効果】

短期プランの23年4月～9月の実績

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	上期
2022年度	0	0	0	9	38	2	49
2023年度	0	0	1	7	46	6	60

前年比
122%