

「WEB集客から年間100台以上販売する方法！」

全国50店舗以上の新車リース店で実際にWEB販促を実施して得た
成果の出るWEB販促事例を大公開!

新車リース経営者向けWEB集客の成功事例大公開セミナー

開催日時 東京会場 2020年**7月20日**月 (株)船井総合研究所 東京本社
 オンライン 2020年**7月29日**水 オンラインセミナー

- 1 「WEB販促で自社のやるべきことが分かる！」
 ステージ別のWEB販促の取り組み紹介!
- 2 「来店・購入したくなる！」WEBサイト作りとは!?
- 3 WEB広告で「これだけは抑えておくべき！」
 Google/Yahoo!広告の活用方法とは!?
- 4 「ネットで商品・サービスを検索しているお客様」へ
 直接アプローチできる検索型広告とは!?
- 5 WEB上で「認知度アップ」を図るバナー画像を
 使用したディスプレイ広告とは!?
- 6 動画活用は必須の時代であり、「YouTube上で認知度アップ」
 を図る動画広告とは!?
- 7 「無料で来店数アップを実現！」Googleマイビジネスの活用術とは!?
- 8 「誰もが使用している！」SNS活用術とは!?
- 9 「問い合わせからの来店誘導率」を高める現場オペレーションとは!?
- 10 「WEB販促を集客の中心に置いた」チラシや情報誌などの
 販促手法大公開!



お申し込み方法

WEBからもお申込みいただけます!

右記のQRコードを読み取りいただき
 WEBページのお申込みフォームより
 お申込みくださいませ。

セミナー情報をWEBページからも
 ご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/062423>



集客をもっと増やしたい新車リース店経営者様向け

~~チラシのみ~~ **WEB集客メイン**

WEB集客から **年間100台以上** 販売する方法

全国50店舗以上で実際にWEB販促を
 実施して得た**成功ノウハウ**を大公開!

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。
 新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録音等によるウェブ開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。
 また、来場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございましたら必ずご確認ください。

WEBサイト対策

Google・Yahoo!対策

YouTube・SNS対策

増税やコロナの逆境でも 販促費を抑えつつ **台数・粗利アップ**を実現!



| | 2018年4月 ~2019年3月 | 2019年4月 ~2020年3月 | 増減 |
|----------------|---------------------|---------------------|------|
| リース 総販売台数 | 207台 | 234台 | 113% |
| 粗利 | 3,340万円 | 4,756万円 | 142% |
| WEBからの 販売台数 | 32台 | 111台 | 347% |
| チラシからの 販売台数 | 38台 | 17台 | 45% |

東京会場 2020年**7月20日**月 (株)船井総合研究所 東京本社
 オンライン 2020年**7月29日**水 オンラインセミナー

主催 明日のグレートカンパニーを創る
 新車リース経営者向けWEB集客の成功事例大公開セミナー お問い合わせNo.S062423
Funai Soken TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30
 株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル
 お申込みに関するお問合せ: 星野
 内容に関するお問合せ: 中嶋

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → **062423**

チラシなど販促費
かけているけど、
お客様が来ない…。
売れない…。

その永遠の
悩み・課題

WEB集客が解決します!

来場型&
オンライン
セミナー

こんな**お悩み**や**課題**をお持ちでないですか?

- ✓ 増税や新型コロナウイルスの影響による**来店数減少**に悩んでいる
- ✓ チラシなどの紙販促の効果が減少しており、WEB販促で**来店数を伸ばしていきたい**
- ✓ 販売台数は伸びているものの、WEB販促でさらに**販売台数を伸ばしたい**
- ✓ 販促の費用対効果が悪く、WEB販促で、**販促効率を高めたい**と思っている
- ✓ 専用のWEBサイトは用意したものの、**どのように活用したら良いのかわからず困っている**



さらに! 全国でも**トップクラスの実績**を誇る
営業スタッフにご登壇いただきます!

| | | | |
|-----------------------|-------------------|-----------------------------|---------------------|
| 販売 年間 120 台 | 成約率 60% | メンテナンスパック 獲得率 85% | 保険獲得率 75% |
|-----------------------|-------------------|-----------------------------|---------------------|

生の商談ノウハウを包み隠さず大公開!

- ① **成約率を高めるための商談の流れやトーク内容とは!?**
- ② **台あたり粗利を高めるための商談術や付帯品の提案方法とは!?**
- ③ **メンテナンスパック獲得率を高める提案方法とは!?**
- ④ **保険獲得率を高める商談のポイントとは!?**

ゲスト講師
株式会社 オートセールス龍
営業 **根岸 和恵氏**

本セミナーでお伝えすること!

- ① **全国50店舗以上**の新車リース店で実際に**WEB販促**を実施して得た成功ノウハウを大公開!
- ② ステージ別に**WEB集客の実施事項**をご紹介致します!
- ③ 「WEBサイト作成」・「Google・Yahoo!広告」・**「YouTube・SNS」**など成果につながる具体的な取り組みを**大公開!**
- ④ 無料で集客アップにつながる「**Googleマイビジネス**」の活用術をお伝え致します!



もちろん! WEB集客以外の**即時業績アップ**を実現するための**ノウハウも大公開!**

全国各地の繁盛店から得た成功事例です!

- ① 「とにかく目立つ!」通りがかり集客を増やす**専門店づくり!**
- ② WEB集客を中心としたチラシや情報誌など、**野立て看板などの複数チャネルの集客へ!**
- ③ 既存客からの**代替え獲得**するための取り組み!
- ④ **成約率・台あたり粗利を高める商談方法!**



裏面にてセミナーでお伝えする内容を一足先に大公開!

詳細はセミナーでお届けします!

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

新車リース店向けWEB集客による販売台数アップセミナー

お問い合わせNo. S062423

開催要項

東京会場にてご参加

お申込期限: 7月16日(木)

2020年 7月20日(月) 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (受付12:30より)

船井総合研究所 東京本社

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階

JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。
また最少催行人数に満たない場合、中止させて頂く場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いは致しかねますので、ご了承下さい。

日時・会場

オンラインにてご参加

お申込期限: 7月25日(土)

2020年 7月29日(水) 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (受付12:30より)

本講座はオンライン受講となっております。

諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

受講料

一般価格 税抜 30,000円(税込33,000円) / 一名様

会員価格 税抜 24,000円(税込26,400円) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記お申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます。●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。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

お申込方法

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認ください。
または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo.S062423を入力、検索ください。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る
株式会社 船井総合研究所

TEL: 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

●申込みに関するお問合せ: 星野綾子 ●内容に関するお問合せ: 新村雅也(070-2321-5714)

検

お申込みはこちらからお願いいたします

7月20日(月)東京会場
申込締切日: 7月16日(木)

7月29日(水)オンライン
申込締切日: 7月25日(土)



新車リース店向けWEB集客による販売台数アップセミナー

現地
開催

2020年7月20日(月)

船井総合研究所 東京本社
13:00~16:30
※受付: 12:30~

オンライン
受講

2020年7月29日(水)

オンラインセミナー
13:00~16:30
※ログイン開始: 12:30~

講座内容

ゲスト講座 WEB集客で新車リースを年間100台以上販売する方法

ゲスト講師

第1講座

13:00~
14:30

パネル
ディスカッション

株式会社オートセールス龍 取締役営業部長 埴 憲 氏
株式会社オートセールス龍 営業 根岸 和恵 氏

群馬県太田市に店舗を構え、2016年より新車リース販売に参入した。埴氏は、販売事業の責任者として、事業を牽引し、今では年間200台以上の販売実績となっている。早い段階からWEB集客の強化に着手し、年間販売台数200台のうち、100台以上はWEB集客により販売しており、全国でもモデル店となる実績を誇る。

営業の根岸氏については、業界未経験ながら、入社後即戦力で活躍し、年間120台の新車リースを販売する。成約率60%・メンテナンスパック獲得率85%・保険獲得率75%と全国トップクラスの商談実績を誇る



即時業績アップ！成功ノウハウ大公開

第2講座

14:45~
15:55

株式会社船井総合研究所
モビリティ支援部 リーダー
新村 雅也

新車リース部門と新築住宅部門にて集客・営業のマーケティングの経験を積み、モビリティ支援部に配属。新車・中古車リース販売店の業績アップを専門とする

株式会社船井総合研究所
モビリティ支援部
平井 鴻希

住宅業界に向けたコンサルティング部門を経て、2020年モビリティ支援部に配属。モビリティ支援部では特に軽新車リース専門店、軽中古車リース専門店向けのWEBマーケティング支援を中心に行っている



第3講座

16:10~
16:30

新車リースで地域一番になるための実践事項

株式会社船井総合研究所
モビリティ支援部 リーダー
新村 雅也