

全国**50社以上**が参加!
大好評につき再開催!

全国100社以上の
新車リース店から集めた
WEB集客事例

2021年10月 オンライン開催 13:00~16:00 (ログイン開始12:30~)
14日・19日・25日・29日

まだ間に合う!
1月からの繁忙期に向けて!

新車リース専門店

デジタル 集客

成功 事例 連発

**前回から
バージョンUP!**

ゲスト講師との対談講座あり!
デジタル集客で成功するための**秘訣**を大公開!

デジタル集客からの
販売台数前年対比

2.6倍

モデル企業①

実績(単月)

新車リース販売台数	17台
うちデジタル集客からの販売台数	13台
デジタル集客からの販売台数前年対比	↑2.6倍
デジタル集客からの販売台数構成比	76.5%
デジタル集客販促費	60万円

フラット7 観音

株式会社 轟自動車
取締役専務 津田 豊氏

デジタル集客からの
販売台数前年対比

2.2倍

モデル企業②

実績(単月)

新車リース販売台数	24台
うちデジタル集客からの販売台数	13台
デジタル集客からの販売台数前年対比	↑2.2倍
デジタル集客からの販売台数構成比	54.0%
デジタル集客販促費	65万円

新車市場 四日市

有限会社 カーオーダーM
代表取締役社長 森本 英晶氏

デジタル集客からの
販売台数前年対比

2.3倍

モデル企業③

実績(年間)

新車リース販売台数	234台
うちデジタル集客からの販売台数	111台
デジタル集客からの販売台数前年対比	↑2.3倍
デジタル集客からの販売台数構成比	42.0%
デジタル集客販促費	422万円

フラット7 太田

株式会社 オートセールス龍
取締役営業部長 埴 憲氏

デジタル集客からの
販売台数前年対比

2.5倍

モデル企業④

実績(単月)

新車リース販売台数	21台
うちデジタル集客からの販売台数	10台
デジタル集客からの販売台数前年対比	↑2.5倍
デジタル集客からの販売台数構成比	47.6%
デジタル集客販促費	50万円

Win cube 7 小倉南

Win Cube 株式会社
代表取締役社長 堀尾 洋司氏

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。

新車リース販売店向けデジタル集客セミナー

お問い合わせNo. S077285

明日のグレートカンパニーを創る

船井総研セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp



Funai Soken

※お問い合わせの際は[セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名]を明記の上、ご連絡ください。
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

WEB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]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。→ 077285

『これが、今当たる集客のやり方かあ、、、』

そのような言葉を思わず言っていたきたい

コロナが猛威を振るった2020年、、、
2021年に入ってもさらに拡大しています。

そんな中で経営者の皆さまにおかれましては、
なんとか経営を維持していくために、
集客、特にデジタル集客に
力をいれているのではないかと思います。

ただ、
「WEBサイトは持っているけど反響が少ない。」
「WEB広告をかけたいけど、何をしたらいいのかわからない」
など、集客に悩む経営者様の声を聞いています。

一方で「コロナなんて関係なく集客は伸びていて
むしろ忙しいです」と言っている会社もいるのも事実です。
もちろん、業績も前年対比で150%・200%と
なっている会社もあります。

そのように成功している**会社の成功事例**と
今後どのようにWithコロナで時流適応していくのかの
具体的なやり方を皆さんに共有したいと思っています。

ぜひ、明日の経営にお役に立てていただければと思います。

新車リース専用ホームページを用意し、 デジタル集客からの販売台数2.6倍！



株式会社 轟自動車
取締役専務
津田 豊 氏

実績(単月)

新車リース販売台数

17台

うちデジタル集客からの
販売台数

13台

デジタル集客からの
販売台数前年対比

2.6倍 ↑

デジタル集客からの
販売台数構成比

76.5%

デジタル集客販促費

60万円

デジタル集客好調のポイント

1. ホームページ制作によるサイトコンテンツ量1番化

これまでは1ページだけのランディングページを用意して、デジタル販促を実施していましたが、**2020年10月より複数ページを設けたホームページへサイトをリニューアル**。お客様がマイカーリースについて知りたい内容をコンテンツとして用意したことで、**コンテンツ量(情報量)で1番化**を図りました。

2. 毎月のデジタル販促について改善MTGを実施

デジタル販促からの販売台数を伸ばすために、販売店とサイト製作会社、広告運用会社の3社間で**毎月改善MTG**を実施しております。その結果、**毎月反響が改善され、来店数・販売台数が伸びています。**

「来店したい！」と思わせるサイト作りで デジタル集客からの販売台数2.2倍！



有限会社 カーオーダーM
代表取締役社長
森本 英晶 氏

実績(単月)

新車リース販売台数

24台

うちデジタル集客からの
販売台数

13台

デジタル集客からの
販売台数前年対比

2.2倍 ↑

デジタル集客からの
販売台数構成比

54.0%

デジタル集客販促費

65万円

デジタル集客好調のポイント

1. 毎月キャンペーン企画の訴求方法にこだわり反響アップ°

来店数を伸ばすために、毎月のキャンペーン企画が重要な要素の一つとなります。一般的には、新聞折込チラシのデータを掲載しますが、お客様の多くはスマホでWEBサイトを見るため、スマホに最適化したバナーを制作しています。毎回、どのように訴求することがお客様の来店数アップにつながるのか徹底的に考えることで、反響アップにつながっています。



2. スタッフ写真・納車式写真の掲載で安心感訴求

カーリースは初めて契約する場合が多いため、WEBサイト上で安心感を訴求することにこだわっています。そのため、スタッフ写真や納車式写真を掲載し、お客様が安心して「店舗に行ってみたい！」とっていただけるようなサイトを用意することで、来店数・販売台数が伸びています。

モデル企業 その3

デジタル販促にて
販促量1番化により
デジタル集客からの
販売台数2.3倍！



株式会社オートセールス龍
取締役営業部長
塙 憲 氏

実績(年間)

新車リース販売台数	234台
うちデジタル集客からの 販売台数	111台
デジタル集客からの 販売台数前年対比	2.3倍 ↑
デジタル集客からの 販売台数構成比	42.0%
デジタル集客販促費	422万円

デジタル集客好調のポイント

デジタル販促に年間422万円投下し、販売台数111台

デジタル販促が主流となる前から積極的にデジタル販促を導入し、今ではチラシなどの紙販促からデジタル販促メインへ移行しつつあります。また、来店数・成約台数を伸ばすために、専任者を設置することで、問い合わせへの対応が迅速かつ丁寧であり、実績を大きく伸ばしています。



実績(単月)

新車リース販売台数	21台
うちデジタル集客からの 販売台数	10台
デジタル集客からの 販売台数前年対比	2.5倍 ↑
デジタル集客からの 販売台数構成比	47.6%
デジタル集客販促費	50万円

モデル企業 その4

デジタル販促を
中心に置いた様々な
媒体の活用で
デジタル集客からの
販売台数2.5倍！



Win cube 株式会社
代表取締役社長
堀尾 洋司 氏

デジタル集客好調のポイント

デジタル販促を中心に様々な販促を実施

以前までは紙媒体が中心の販促でしたが、
今では専用のWEBサイトを用意し、
WEB広告から、TVCM、Googleマイビジネス、SNS、YouTube動画、野立て看板などの
様々な販促を実施し、実績を大きく伸ばしています。



2021年新車リース店向け最新集客大全

最強の集客方法を大公開！

全国各地で成功事例続出！

パッケージ化された導入手法で
貴社もすぐにスタート
できる。



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

ここまで集客手法レポートをお読みいただきましたがいかがでしょうか。

わたくしは株式会社 船井総合研究所 モビリティ支援部
新村 雅也と申します。

現在、全国で自動車販売店・整備工場を運営している会社のみなさまへ
「新車リース」を通じた業績アップのお手伝いをさせていただいております。

デジタル集客の導入は今回ご紹介いたしました企業様をはじめ、
全国の企業様の成功事例をもとに成功できる集客ノウハウとなっており、
過去に失敗した事例も踏まえて地域の特性に合わせた内容となっています。

このノウハウを利用することで、集客に苦しむ販売店が

「来店数・販売台数」

を飛躍的に増やされています。

次の企業様は実際に取り組みまれて成功された会社様の一例です。
ぜひご覧いただき、集客アップの成功の扉を開いてみてはいかがでしょうか？

全国の新車リース販売店様の成功事例

(一部ご紹介)

V社様

佐賀県



中古車販売から業態転換し、
単店販売台数年間**500台**達成！

P社様

静岡県



钣金メインの会社様が出店し、6万人商圏で
単店販売台数年間**300台**達成！

J社様

熊本県



钣金工場が販売業態を付加し、
単店販売台数年間**360台**達成！

T社様

岐阜県



中古車販売店から業態転換し、8万人商圏で
単店販売台数年間**260台**達成！

C社様

長野県



中古車販売店から業態転換し、5万人商圏で
単店販売台数年間**400台**達成！

成功パッケージの導入で
販売未経験、
小商圏エリアでも
販売台数**アップ**を実現！

全国各地で業績**アップ**事例が続出中！

ここまでレポートをお読みいただいた方へ

ご覧いただいた通り、今回のセミナーは
「新車リース販売において」「WEB集客で」「成功するポイント」
だけを余すことなくお伝えさせていただきます。

人口減でも、コロナ禍でも、自動車販売店様・整備工場様が、
WEB集客によって業績を伸ばす機会にしていいただければと思います。

このセミナーでは、たった3時間参加するだけで、
「超実践的」かつ「成功した店舗の生の事例も知り」、
「効果的なデジタル販促まで学べる」最高の機会です。
よくある全業種向けのWEB集客セミナーとは根本的に
異なるのは、言うまでもありません。

ただ、**ご参加は経営者様か経営幹部様限定！**でお願いいたします。
一般社員・担当者様のみのお申込みの場合、
ご参加をお断りさせていただく場合がございますのでご了承ください。
理由は、ご自身がデジタル集客が良く分からないという理由で、
参加自体を敬遠される経営者・経営幹部様の企業では、
取り組みをしても実績が上がりにくいからです。

「自社は専門業者に任せているから大丈夫」と思っている
経営者様こそ、是非このセミナーを受けてください。
専門業者でも、自動車販売店の最適な施策をやりきれない場合も
非常に多くあります。

また「過去に同じ様なセミナーを受けたから大丈夫」と
思っている経営者様も、このセミナーを受けてデジタル時代の
変化のスピードを感じて、新しい取り組みを開始してください。

では、セミナーでお会いできることを楽しみにしております。

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

集客好調店が実践する

最新ノウハウとポイント

1. いかにサイトへの流入数を増やすか

- ポイント 1 検索広告・ディスプレイ広告・動画広告・SNS広告など、効果的なWEB広告手法を大公開！
- ポイント 2 広告以外から流入数を増やすための、ブログなどのコンテンツを活用したSEO対策を大公開！
- ポイント 3 広告費ゼロ円で反響率アップにつなげられる誰でも実施可能なGoogleマイビジネスの対策を大公開！

2. サイトを訪れた人をいかに反響につなげるか

- ポイント 1 「来店したい！」と思わせ、反響アップに繋げるためのサイト内に必要なコンテンツを大公開！
- ポイント 2 5G時代に向けた動画を効果的に活用した反響アップ手法を大公開！
- ポイント 3 問い合わせ・来店などの反響アップに繋げる効果的なサイト内の誘導方法大公開！

3. 問い合わせからいかに来店獲得できるか

- ポイント 1 来店数アップにつなげる問い合わせ発生からの対応フローを大公開！
- ポイント 2 来店誘導率を高めるためのTELコールのトーク内容大公開！

次ページには特別先行公開！最新事例30連発！

特別先行公開！

最新事例30連発！！

1. **新車リース専用サイト**で成果を出すポイント！
2. **無料で来店数アップ**を実現する
Googleマイビジネスの活用法！
3. **店舗のごとのWEB集客のステージ別の**
取り組むべきWEB広告の手法！
4. **商品を検索しているお客様を狙って**
アプローチするリスティング広告のポイント！
5. **画像を駆使したディスプレイ広告**のポイント！
6. **WEB販促**を中心に置いた**販促手法**大公開！
7. **問合せから来店誘導率**を高めるために必須の
現場オペレーションとは！
8. **5G時代**に必須となる**動画活用**で反響1.5倍！
9. **他社に負けない圧倒的な企画**の効果的な
打ち出しで過去最高の成約台数！
10. **サイト流入数を大きく伸ばすSEO対策術**！
11. **認知アップに必須のYouTube広告**活用法！
12. **お客様のニーズに合わせたサイトコンテンツの**
適切な場所に設置することで反響率アップ！
13. **WEBサイト上で来店前のお客様に**
店舗の魅力を最大限伝える手法！
14. **ターゲット別にLPを作成し、反響率アップ**！
15. **問合せ獲得率**を上げるための、
サイト上の誘導方法とは！

特別先行公開！

最新事例30連発！！

- 1 6. **今月来店する理由**を効果的に打ち出し
WEB経由での来場数アップ！
- 1 7. **来店予約**キャンペーンの実施で集客数アップ！
- 1 8. **問合せ完了画面**の工夫で問合せの
お客様への**通電率**90%超！
- 1 9. **Googleマイビジネス**や**SEO対策**に注力し
成約コスト4.8万円！
- 2 0. **車種×バナー**広告で1.2万円で問合せ獲得！
- 2 1. **LINE**広告を利用しコスト10万円で
8件の問合せを獲得した手法！
- 2 2. サイトから**店舗公式LINE**への誘導を行い
3ヶ月で**友達追加件数**131人！
- 2 3. **バナーのデザイン**変更で**問合せ獲得率**1.5倍！
- 2 4. **温度感の高いユーザー**へ絞った広告配信で
成約コスト5万円以下へ！
- 2 5. **LINE**広告に注力しサイト流入件数2倍！
- 2 6. 問合せのお客様への**迅速な対応**を行い
11件中10件の来店！
- 2 7. 問合せに対し、効果的な審査誘導で
月3台成約！
- 2 8. 問合せ数、来店数が上がる**問合せフォーム**とは！
- 2 9. 12月末から**初売り告知**を実施して8台の成約！
- 3 0. **Instagram**を効果的に使用することで
販促費ゼロ円で成約獲得！

超実践型！すぐに業績アップにつながる成功事例が分かる！

新車リース販売店向けデジタル集客セミナー

セミナー内容&スケジュール

全日程とも同じ内容になっております。ご都合の良い日時をお選びください。

WEB
開催

2021年

10月14日(木) 19日(火) 25日(月) 29日(金)

申込締切日：10月10日(日) 申込締切日：10月15日(金) 申込締切日：10月21日(木) 申込締切日：10月25日(月)

各日13:00～16:00 [ログイン開始12:30～] **PC・スマホがあればどこでも受講可能**

※オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加の方法の詳細は「船井総研web参加」で検索
一般価格：税抜10,000円(税込11,000円)/1名様 会員価格：税抜8,000円(税込8,800円)/1名様

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。

講座

セミナー内容

第1講座

新車リースで年間300以上販売するポイント

新車リース販売店が増加し、競合環境が激化するなかで、単店販売台数300台を実現するための成功のポイントをお伝え致します。

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



第2講座 ゲスト講座

最新WEB集客成功ノウハウ大公開！

新車リースで販売台数を伸ばすために最も重要なのがデジタル集客です。デジタル集客について、反響を高めるためのサイト設計から、デジタル広告、無料で実施できる施策まで、最新成功事例をお伝え致します。

株式会社船井総合研究所
モビリティ支援部

平井 鴻希



第3講座

今、経営者の方が決断すべきこと

持続的に業績を伸ばし続ける企業の共通点は商圏内1番事業があることです。新車リース販売をメイン事業として業績アップを実現するために何を実施・決断すべきなのかお伝え致します。

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

淵上 幸憲



お申し込みはこちらから(WEBでのお申込み)

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！

URL : <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/077285>

※当セミナーは経営者向けのセミナーとなりますので、
経営者の方が必ずご参加ください。

※お申し込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください

TEL : 0120-964-000 (平日9時30分～17時30分)

