

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!

新車の販売を伸ばしたい経営者様参加必須

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。ご都合の良い日程をお選びください。

WEB
開催

2022年 4月 5日(火)・8日(金)・11日(月) 各日13:00~15:00
[ログイン開始12:30~]

申込締切日 4月1日(金) 申込締切日 4月4日(月) 申込締切日 4月7日(木)

※オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomのご参加方法の詳細は「船井総研web参加」で検索

PC・スマホがあれば
どこでも受講可能

料金

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	内容
第1講座	新車リースで月間10台販売するためのポイント 新車リースで単店で月間10台の新車リース販売を達成している会社様の共通ルールを1つ1つお伝えいたします。 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	最新WEB集客ノウハウ大公開 WEBから年間100台の新車リース販売を実現しているモデル企業様の成功事例に加え、明日から取り組めるWEB販促の最新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 チーフコンサルタント 平井 鴻希
第3講座	今、経営者の方が決断すべきこと 永続的成長企業の共通点は唯一無二のメイン事業があることです。新車リースをメイン事業として成功ストーリーを描くためには何を実施すべきなのか。そのヒントをこの講座でお伝えいたします。 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。

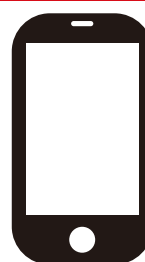
※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研FAQ」と検索してご確認ください。

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/084020>

TEL: 0120-964-000 (平日 9:30~17:00)

※当セミナーは経営者向け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。



これらの新車リース店は WEB集客経由で なぜ年間100台を 販売できるのか!?

失敗しないデジタル集客の方法を教えます



株式会社 轟自動車
フラット7 観音とどろき店
取締役専務 津田 豊氏

チラシ販促ゼロ
WEB販促のみで
年間125台販売



エヌサポート 株式会社
(中塚自動車)
ジョイカル和泉中央店
代表取締役 中塚 貞昭氏

年間販売台数200台
うちWEB集客経由で
年間120台販売



有限会社カーオーダーM
新車市場四日市店
代表取締役社長 森本 英晶氏

年間販売台数205台
WEB経由の成約台数
170%アップ

参加者特典

無料WEB集客力診断チェック

参加
申込みは
こちらから!



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。

主催 明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

新車リース店向けデジタル集客セミナー

お問い合わせNo.S084020

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

※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。)→ 084020

デジタル集客で新車リースを年間100台販売するためのポイント！

デジタル集客好調 ポイント①

新車リース専用HPを作成！

コンテンツを増やしWEB経由来場昨対136%アップ！

- ✓ 1ページのLPから複数ページのHPへ新車リース専用サイトのリニューアル
- ✓ お客様の検索内容に合わせて、コンテンツを追加して、情報量一番化
- ✓ 現場スタッフによるブログの定期更新
- ✓ 経営者、制作会社様で毎月打合せを実施し、効果検証と改善の速度アップ



デジタル集客好調 ポイント②

月間15万円の販促費でデジタル集客開始！

媒体を増やし開始初年度でWEB経由来場200件超え！

- ✓ デジタル販促をメイン集客媒体として確立。15万円から開始して、販売台数増加に伴って、広告費を50万円まで増額。WEB経由で月20台以上の販売達成
- ✓ Google、Yahoo!、YouTubeなど複数媒体へ広告を出稿し、地域内でデジタル販促量一番化



デジタル集客好調 ポイント③

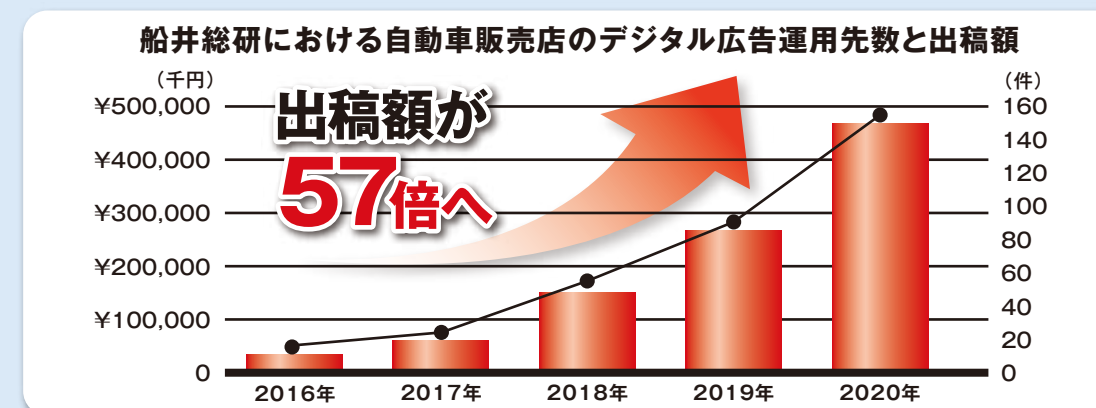
Googleマイビジネスで口コミ100件×毎週投稿実施！

WEB経由来場数は月間20件超え！

- ✓ Googleマイビジネスで100件を超える口コミを獲得。口コミを見て来店するお客様が増加中
- ✓ 毎週企画や車種紹介の投稿を実施し、無料で閲覧件数を月間3万件まで拡大
- ✓ 納車式写真やスタッフ写真を掲載し、来店前の安心感訴求で他社と差別化



デジタル集客の最新動向



デジタル集客からの販売台数増加に伴って、「①デジタル広告を出稿する会社数」&「②1社あたりの出稿額」が増えることで、デジタル広告への出稿額が増加しており、販売台数アップのために年々デジタル集客の重要性が高まっている

成功事例先行大公開！

- ✓ 新車リース専用サイトで成果を出すポイント！
- ✓ 無料で来店アップを実現するGoogleマイビジネスの活用法！
- ✓ ステージ別の取り組むべきWEB広告手法！
- ✓ 検索しているお客様に直接アプローチするリスティング広告！
- ✓ 画像を駆使したディスプレイ広告のポイント！
- ✓ 問合せからの来店誘導率を高める現場オペレーション！
- ✓ デジタル販促を中心に置いた販促計画策定！
- ✓ 5G時代に必須となる動画の販促活用！
- ✓ コストをかけず、サイト流入数を大きく伸ばすSEO対策！
- ✓ 認知アップに必須のYouTube広告活用法！
- ✓ ターゲットに合わせページを作成し、反響率アップ！
- ✓ 「今来店する理由」を効果的に打ち出し来場数アップ！
- ✓ 来店予約キャンペーンの実施で集客数アップ！
- ✓ LINE広告に注力し、サイト流入件数2倍！
- ✓ バナーのデザイン変更で問合せ獲得率1.5倍！

セミナーにてこれらの内容を詳しく解説いたします！ 表面QRコードからお申し込みください！