

超実践型!すぐに業績アップにつながる成功事例がわかる!

〈2023年新車リース集客アップ事例大公開セミナー〉

講座内容 & 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。

全日程
Web
開催

2023年 1月23日(月)・1月26日(木)・2月3日(金) 各日13:00~14:30
[ログイン開始 12:30~]

申込締切日 1月19日(木) 申込締切日 1月22日(日) 申込締切日 1月30日(月)

※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!

受講料

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

●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。
●(お申し込み期限につきまして)開催日4日前までとなります。銀行振込ご希望の場合は開催日6日前までとなり、それ以降はクレジット決済のみとなります。銀行振込の方は、開催4日前までにご入金をお願いいたします。尚、ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。万が一、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。●(キャンセルについて)開催日3日前までにマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。キャンセル期以降の有料セミナーのお取り消しの場合はご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けまますのでご注意ください。

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様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	2023年1月初売り好調店速報大公開 どこよりも最速で2023年1月の初売り好調店舗の集客アップ事例をお伝えさせていただきます。 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	集客アップの成功事例講座～店舗づくり/チラシ/既存客代替～ 店舗づくり/チラシ/既存客代替について、集客好調店舗より成功事例をお伝えさせていただきます。 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 岡田 三菜美
第3講座	集客アップの成功事例講座～Web集客～ Web集客について、「何をすればよいかわからない方向け」に集客好調店舗より成功事例をお伝えさせていただきます。 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 森 祐輝
第4講座	まとめ講座 本日のセミナーより、明日から集客アップのために実施すべきことをお伝えさせていただきます。 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

Webから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。
※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/094490>

※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。

【年末年始休業のお知らせ】2022年12月28日(水)正午~2023年1月5日(木)まで

※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。※Webからのお問い合わせには1月6日以降順次ご回答させていただきます。
なお、受講申込みはWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

OPEN!



必見!!

新車リース
加盟店向け

全日程Web開催

2023年

1月23日(月)・1月26日(木)・2月3日(金)

13:00~14:30 [ログイン開始 12:30~] ご都合の良い日程をお選びください。

参加申込みは
こちらから!



新車リース業界が**集客に苦戦する**なかで

「集客」好調企業 徹底解剖 セミナー

集客に悩んでいませんか?

- 新規の来店数が少ない...
- 競合に奪われている...
- Web集客がわからない...
- チラシの反響がない...

※掲載企業のご登壇はございません。



株式会社轟自動車
フラット7観音店

17台 → 26台/月

チラシ “Web集客”のみで
ゼロ! 新規来場 250組/年



代表取締役 中塚 貞昭氏

エヌサポート株式会社@大阪
ジョイカル和泉中央店

15台 → 36台/月

“Web集客×店舗づくり”で
新規来場 436組/年



代表取締役 齊藤 哲治氏

大進自動車工業有限公司
新車市場甲府南店

27台 → 34台/月

“Web集客×チラシ”で
新規来場 442組/年

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様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
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

新車リース集客アップ事例大公開セミナー

お問い合わせNo.S094490

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。

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。)→ 094490

「集客」好調企業徹底解剖セミナー

エヌサポート株式会社@大阪 (ジョイカル和泉中央店)



- 1 認知度アップや通りがかり増につなげるための店舗づくり
- 2 Web集客で年間100台以上販売するための広告手法
- 3 新聞未購読者層を来店につなげるポスティング・情報誌活用術

株式会社轟自動車@広島 (フラット7観音店)



- 1 Web集客のみで年間150台以上を販売するWebマーケティングの全体像
- 2 反響アップにつなげるための売れるサイト作り
- 3 問合せアップのZoho活用術

大進自動車工業有限公司@山梨 (新車市場甲府南店)



- 1 来店数を増やすためのチラシデザイン・配布方法
- 2 既存客代替を増やすための代替アプローチ手法
- 3 問合せ/来店アップにつながるWeb集客手法

その他、全国の成功事例をご紹介します！

事例1 最も費用対効果の良いのぼり活用による来店数アップ



事例2 新聞折込チラシの反響減でポスティングや情報誌の活用により切り替えて来店数アップ

事例3 リース専用のランディングページ/ホームページを開設して、毎月の改善により売れるサイトへ！問い合わせ数・来店数アップ！



事例4 Google広告/Yahoo!広告に加え、Instagram広告やLINE広告などのSNS広告活用で来店数アップ



事例5 既存客代替アップのためのDM活用術

事例6 既存客向けSMSを活用した代替/紹介獲得術

