

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!
新車リース販売店向けSNS広告で集客アップセミナー

開催要項

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

オンライン
開催

2023年 7月27日(木)・28日(金)・2023年 8月1日(火)

申込み期限 7月23日(日)

申込み期限 7月24日(月)

申込み期限 7月28日(金)

各日13:00~14:30 [ログイン開始 12:30~] **PC・スマホがあればどこでも受講可能!**

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。
セミナー参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索。

受講料

一般価格 税抜 10,000円(税込 11,000円)/一名様 会員価格 税抜 8,000円(税込 8,800円)/一名様

●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。

講座	セミナー内容
第1講座	新車リースのビジネスモデル成功ノウハウ講座 新車リースのビジネスモデルについて、Web集客に限らず、業績アップに必要な成功ノウハウ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	SNS活用で新規集客アップ講座 新規顧客のためのYouTubeやInstagram、Facebook、LINEなどのSNS活用の成功ノウハウ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 竹之内 脩生
第3講座	明日から実施していただきたいこと 本日の講座の内容をもとに、成果につなげていただくための明日からの実施事項について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

セミナーのお申込みはこちら!



【PCからのお申込み】

下記セミナーページからお申込みください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/099498>



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードからお申込みください。



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。
船井総研セミナー事務局〈 seminar271@funaisoken.co.jp 〉 TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)
※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

集客
急増

Web集客の最新トレンド

新車リースの

SNS集客UP↑

事例大公開!

LINE

Instagram

YouTube



今はGoogle広告/Yahoo!広告だけじゃない!

これからはSNS攻略が不可欠!成功ノウハウ大公開!

◆LINE窓口の
設置で

成約10台獲得!

◆Instagram広告/
Facebook広告で問い合わせ

月20件獲得!

◆LINE広告の
活用で

Web集客の来場数2倍!

◆Instagramの
DM経由で

5台の成約獲得!

◆LINE広告で
問い合わせ

月10件獲得!

◆YouTube広告の
活用で

店舗名の検索量4倍!

全日程
Web開催

2023年 7月27日(木)・28日(金)・2023年 8月1日(火)

各日 13:00~14:30
[ログイン開始 12:30~]



主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

新車リース販売店向けSNS広告で集客アップセミナー

お問い合わせNo.S099498

船井総研セミナー事務局

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

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。

当社ホームページ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。)→ 099498

チラシやリスティング広告だけは時代遅れ…

Web集客の最新のトレンドは“SNSの活用”で集客アップ!

このようなお悩みありませんか??

- ◆アカウントを取得したものの活用できていない
- ◆担当者任せになっていて、手が付けられていない
- ◆広告をかけるまではできていない
- ◆リスティング広告は実施しているが、反響が出ていない
- ◆Web集客は実施しているが、SNS活用でさらに伸ばしたい



SNS別の特徴／活用手法

YouTube

- ◆年齢性別問わず、幅広いターゲットにアプローチが可能
- ◆TVCMと比較して安価に、動画を活用した販促が可能
- ◆画像や文字と比較して、動画で多くの情報提供可能

Instagram

- ◆若年層向けにアプローチが可能で問い合わせや来店数増加
- ◆画像だけでなく、動画を活用して効果的な販促が可能
- ◆投稿機能活用による口コミマーケティングで来店数増加

LINE

- ◆全世代幅広いターゲットにアプローチが可能
- ◆比較的安価な広告配信で認知度アップ／問い合わせ増加、来店数増加が可能
- ◆問い合わせ窓口にLINEの設置で問い合わせ数増加

Facebook

- ◆30歳代以上向けに、アプローチが可能
- ◆テキストや画像、動画を活用した効果的な販促が可能
- ◆ビジネスマンや企業向けに効果的なアプローチが可能

事例1 YouTube広告で店舗名の検索量4倍!

YouTube広告で動画を配信した結果、**店舗名の検索量が4倍**に増加!その結果、来店や成約の増加につながっている

店舗名の検索量



事例2 サイトのトップに動画掲載で問い合わせ2倍!

サイトのトップに商品紹介とキャンペーン紹介の動画を掲載して、来店予約に誘導することで、**問い合わせの件数2倍!**



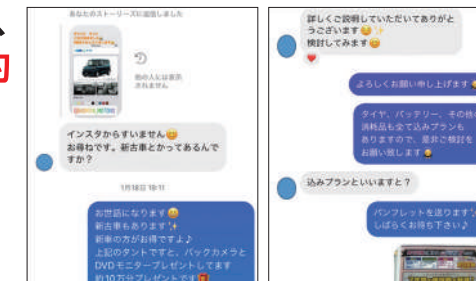
事例3 Instagram広告で月間20件の問い合わせ獲得!

一度サイトを訪れた人やその類似ユーザー向けにバナー広告を実施して、広告費8万円で**月20件の問い合わせを獲得!**



事例4 InstagramのDM経由で成約5台獲得!

店舗のInstagramアカウントにDMで問い合わせがあり、Instagramのやりとりのみで、**5台の成約を獲得!**



事例5 LINE広告10万円で10件の問い合わせ獲得!

自動車関心層や一度サイトを訪れた人を対象にバナー広告を実施して、1件あたり1万円の販促費で**問い合わせ10件獲得!**



事例6 LINE窓口の設置で成約10台獲得!

Webサイトや新聞折込チラシにLINEの問い合わせ窓口を設置することで、問い合わせ数が増加し、LINE経由での**成約が増加!**



そのほか、SNSの活用で集客アップ事例をご紹介します!