

Instagramで集客なんてできない!と思っていませんか?
明日から集客に繋がるノウハウが詰まった
自動車販売店特化型の最新事例を大公開!!

開催
日程

2023年 7月7日(金)・10日(月)・13日(木)
申込み期限:7月3日(月) 申込み期限:7月6日(木) 申込み期限:7月9日(日)

13:00~15:00 (ログイン開始12:30より)

※全日程すべて同じ内容となります。ご都合のよい日程をお選びください。

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。
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

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

講座	セミナー内容	講師
第1講座	自動車販売店のWebマーケティングの時流 2023年以降の自動車販売店におけるWebマーケティングの時流、さらにその中でもSNSにおけるマーケティングの役割や動向についてお伝えいたします。 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 瀬尾 耕平	
第2講座	Instagramで集客実績をつくる具体的手法と成功事例 最新の30もの自動車販売店特化型事例に基づき、Instagramを集客媒体に育てるためのアカウントの戦略をはじめ、明日からマネできる集客のコツまで幅広くお伝えいたします。 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 平野 伽奈	
第3講座	激変の時代で勝ち残る企業になるために 100年に1度と言われる自動車業界の激変の時代で勝ち残る企業になるために、経営者が今決断すべき内容と方向性についてお伝えいたします。 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 高岡 透平	

お申込みはこちらから

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/100675>

※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。



自動車販売店向け 明日からマネできる!

Instagram集客

30 成功事例 連発 セミナー

スゴイ!

ご好評につき
追加開催!!

【セミナーを聞けばココが変わる!】

- POINT 1 SNSの中でInstagramが集客に適している理由がわかる
- POINT 2 Instagramで集客できている企業の事例がわかる
- POINT 3 Instagramを新しい集客媒体にするための手法がわかる
- POINT 4 担当者任せにしないSNSの運用方法がわかる

♡ 💬 📍 📌
集客上手な自動車販売店は既に始めている!
短期間で実績に繋がる Instagram 集客の
成功ノウハウ大公開!



全日程
Web
開催

2023年 7月7日(金)・10日(月)・13日(木)

13:00~15:00 (ログイン開始12:30より)

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

【自動車販売店向け】Instagram集客成功事例セミナー お問い合わせNo. S100675

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。) →

100675 🔍

集客上手な自動車販売店はもう始めている！ チラシ・リスティング広告だけで集客する時代は終わった

【こんな課題抱えていませんか？】

- ・SNSマーケティングに興味があるけど
何から手をつければよいかわからない
- ・SNSは**担当者任せ**にしている
- ・**新しい集客媒体**を開拓したい
- ・SNSでは**集客できなさそう**と思っている
- ・チラシやリスティング広告の費用対効果悩んでいる



～集客が変わる～

【事例企業A社】
出張展示会で
Instagram経由で
30組以上の集客

～成約が変わる～

【事例企業B社】
Instagram経由で
来場月0台から半年で
月5台の成約

～組織が変わる～

【事例企業C社】
Instagram専任の
担当者を配置し
SNSの集客に注力

全国自動車販売店から生まれた来場・成約に繋がるInstagram活用成功事例を初公開！

事例1

ローカル商圏
でも
月約10組の
来場を呼ぶ
チラシ型の
広告



事例2

WEB限定！
ご来店予約特典
ご購入に
ナンバープレートプレゼント！
コンバージョンの設定がない
LPのゴールに来店予約特典を
設定して問い合わせ1件→12件



事例3

企画力のみ広告なしで見込み顧
客1.7万人にアプローチ



事例4

広告画像の
簡素化で
平均0.8%の
クリック率が
3%超えに



事例5

広告を毎週入れ替えるだけで
来場0組から1ヵ月で6組へ



【事例6】 販促費0円で半年でフォロワーが
1,000人増加するアカウント設計

【事例7】 タテ型動画をプラスするだけで
広告のクリック率が1.3ポイントアップ

【事例8】 投稿のハッシュタグは3段階に
分けてつけることで表示回数の増加に貢献

【事例9】 毎月Instagram経由で来場を発生させる
ためには広告の“鮮度”を落とさない

【事例10】 広告のバリエーションを増やし、
表示頻度を高めて来場1組→4組

【事例11】 Instagram広告と組み合わせるなら
“ゴール付きLP”がマスト

【事例12】 登場人物とテーマを決めて、
Instagramリールの再生回数1万回以上

【事例13】 過去の販売車種データを活用した広告画像で
1ヵ月でInstagram経由来場0組→2組

【事例14】 販促費0円でアプローチ人数を増やすなら
「グルメorレジャー」投稿がおすすめ

【事例15】 販促費は同額でも販促費の“かけ方”を
変えるだけで1ヵ月で来場0組→3組

【事例16】 広告画像のテイストを変更しただけで
20代のサイト流入数が1.3倍に

【事例17】 LPの構成を変更するだけでInstagram
経由のサイト離脱率が81%→71%まで低下

【事例18】 CPAが3分の1で済む広告上の後追い
「リマーケティング」を活用

【事例19】 販促費を商圏内人口に適正化させた
会社が成功する

【事例20】 若年層向け広告画像で
24歳以下のクリック率が1.3倍にアップ

当日セミナーでは**事例30連発**の詳細まで**全部お伝えします！** 自動車販売店SNSマーケティングの**新常識**を初公開！