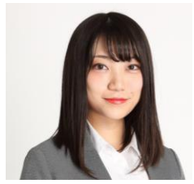
新車リースWeb集客攻略セミナー

講座	セミナー内容	
第1講座	**Web集客好調企業の事例講座** 全国の新車リース販売店でWeb集客好調企業の取り組みをご紹介いたします 【内容①】月平均50件の新規問い合わせを獲得する企業の成功事例 【内容②】月平均25組の新規来場を獲得する企業の成功事例 【内容③】月平均15台の新規成約を獲得する企業の成功事例 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 岡田三菜美	
第2講座	**Web集客の具体的な成功事例講座** 新車リース販売店のWeb集客の成功事例をご紹介いたします 【内容①】新規問い合わせ獲得につながる新車リース専用サイトの活用事例 【内容②】無料で問い合わせ獲得につながるGoogleプロフィールの活用手法 【内容③】Web広告で最も重要なGoogle広告の攻略法 【内容④】若年層の問い合わせ獲得につなげるSNSを活用した集客手法 【内容⑤】YouTubeやSNSでの動画マーケティング手法 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 日吉睦好	
第3講座	**明日からWeb集客で実施すべきこと** 好調企業や成功事例をもとに明日から実施すべきことをお伝えいたします 【内容①】新車リース専用のWebサイトの作り方 【内容②】GoogleやYahoo!のリスティング広告の実施方法 【内容③】InstagramやFacebookなどのSNS広告の実施方法 【内容④】YouTubeなどの動画広告の実施方法 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4講座	**本日のまとめ** 本日のセミナーの内容を実践に落とし込み、 成果につなげるために実施すべきことをお伝えいたします 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 新村雅也	

オンライン開催　2024年11月18日(月)、11月21日(木)
両日とも13:00～15:00（ログイン開始　開始時刻30分前～）

【申込み期限】
・銀行振込み　：開催日6日前まで
・クレジットカード：開催日4日前まで
※祝日や連休により変動する場合もございます

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

●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）へのご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

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/120760
船井総研ホームページ（https://www.funaisoken.co.jp）に、
右上検索窓に「120760」をご入力し検索ください。

【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。

新車リース販売店向け オンラインセミナー

2024年11月18日(月)／21日(木)
全日程オンライン開催
開催時間 13:00～15:00

新規集客を増やしたい店舗にオススメ

新車リース Web集客 成功事例セミナー

リスティング広告　バナー広告　SNS活用　動画広告

- Web集客で**月10台以上**を販売する店舗の**Webサイト**や**Web広告**のポイント
- **Google**や**Yahoo!**の**リスティング広告**で、**月20件以上**の問い合わせを獲得する手法
- **Instagram**や**Facebook**、**LINE**などの**SNS**で**月5台以上**の販売を獲得する手法
- **YouTube**や**TVer**などの**動画活用**で店舗の認知度アップ、来店増加につなげる成功ポイント
- **月50件**以上の**新規問い合わせ**を獲得するための**Webサイト**の作り方や運用手法
- **Googleプロフィール**を活用して**無料**で**問い合わせ**や**来店**につなげるための活用手法

主催　サステナグロースカンパニーをもっと。Funai Soken

新車リースWeb集客攻略セミナー　お問い合わせNo. S120760

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

当社ホームページ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。）120760

Web集客で新規成約を伸ばしている企業や事例30選を大公開！

皆様の店舗のWeb集客は
このような状況になっていませんか？？

- □ まだWeb集客に取り組めていない
- □ 代理店任せになっていて、反響が少ない
- □ 代理店任せになっていて、
  何を実施しているか把握できていない
- □ 代理店に任せているけど、
  その代理店は新車リースの運用実績や運用事例がない
- □ 問い合わせはあるけど、有効案件が少ない
- □ 問い合わせはあるけど、成約につながっていない

１つでもチェックが付く場合はお申し込みください！

当日の内容を一部公開！

画像型広告

新型車種／人気車種のバナー広告で
月5件以上の問い合わせ獲得！

画像型広告はやっているけど、問い合わせが来ない・・・
最新の当たりデザインと配信ターゲット選定のコツを解説！

SNS広告

Instagramで縦型動画を配信し、
店舗名での検索数が2倍以上で来店数増加！

Web集客の費用対効果を上げるコツは、
店舗名での検索数を増やすこと！
他社より目立ち、反響アップにつなげるための施策を大公開！

サイトデザイン

サイトトップ画像をスタッフ集合写真から
実績訴求型に変更し問い合わせ率アップ

サイトに入って1番最初に目にする画像でお客様の心を
掴めないと、3秒以内の離脱率は50%と言われています
定期的にブラシュアップできていない企業は要注意！

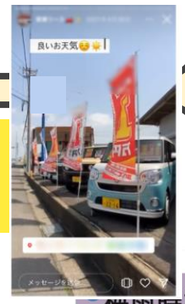
MEO対策

販促費0円で月に3件の問い合わせ獲得した
Googleビジネスプロフィール運用

まだやっていない人はもったいない！全部無料で活用できます。
クチコミ活用、画像投稿や
Q&A欄の活用方法までを徹底解説！

SNS運用

販促費0円で月に18組の来店を獲得した
Instagram運用



新規客はチラシ/Web広告/通りがかりにて店舗を認知し、
店舗リサーチのためにInstagramアカウントを閲覧している！
明日からできる、効果的な投稿頻度や内容を徹底解説！

サイトデザイン

他社と比較されるのが当たり前の時代！
自社の強みをサイト上部に掲載し問い合わせコスト改善！

商品での差別化が難しい新車販売。競合店の多いエリア
ではとくに「お客様目線での店舗の魅力」が重要です
選定のコツとサイト上での効果的な見せ方を解説！

問い合わせ対応

即時の問い合わせ対応で来店誘導率76%
成約を増やすための、通電率UP・来店率UP施策

問い合わせが増えても来店・成約につながらなければ意味がありません。
モデル店の電話をかける速度、トークの内容までを大公開！