

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!!

開催要項

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。

オンライン
開催

2024年

12月9日(月)・12月11日(水)・12月12日(木)

13:00~15:00 (ログイン開始:開始時間30分前~)

お申込み期日 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。

受講料

一般価格

税抜 8,000円 (税込 8,800円) / 一名様

会員価格

税抜 6,400円 (税込 7,040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。

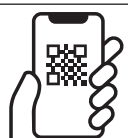
講 座	セミナー内容	講 師
第1講座	自動車販売店におけるWeb集客のトレンド Web広告費がマスメディアの広告費を上回り、自動車業界も同様にWeb上の競合が増加しています。自動車業界の不正問題なども逆風になる中で、新たな集客媒体の開拓を進めるべき理由をお伝えいたします。 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 WEBマーケティングチーム リーダー 森田 光輝	
第2講座	Instagramで集客する具体的手法と成功事例 最新の自動車販売店特化型事例に基づき、Instagramを集客媒体に育てるためのアカウントの戦略をはじめ、明日からマネできる集客のコツまで幅広くお伝えいたします。 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 WEBマーケティングチーム 平野 伽奈	
第3講座	経営者に今決断してもらいたいこと 本日の講座を踏まえて、明日からSNSを駆使して業績アップに向かうために皆様に意識していただきたいこと、決断を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 マネージング・ディレクター 服部 憲	

ご参加+個別相談
された会社限定

自動車販売店向けInstagram
運用完全攻略マニュアルプレゼント!

個別相談は事業主・役員の方々に限ります

お申込み方法



【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。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/121102>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「121102」をご入力し検索ください。

船井総研
セミナー事務局 E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索して確認ください。※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。



自動車販売店の経営者が今こそ知るべき

Instagram集客

成功事例 セミナー

明日から **マネ** できる!

【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

2024年

12月9日(月)・11日(水)・12日(木)

13:00~15:00 (ログイン開始:開始時間30分前~)

主催



サステナブルな成長を促す。

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成功事例セミナー

お問い合わせNo.S121102



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。) → 121102

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

【このような課題を抱えていませんか？】

- ・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に悩んでいる

～集客が変わる～

【事例企業A社】
出張展示会で
Instagram経由で
150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】
売れない営業マンを
SNS担当者に設置して
**マーケティングの
ブレインに急成長**

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



Instagram広告経由で
イベント150組来場

事例2



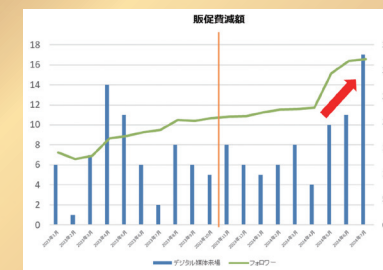
バナーとLP連動型広告で
CPA12,000円

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



フォロワー増加と連動して
デジタル媒体経由の来場過去最高

事例5



自社業態に合わせたInstagram
運用でDMから問い合わせ発生

- 【事例6】フォロワーが増える・来場が増える
Instagramのアカウントコンセプト設計
- 【事例7】フォトコンテスト実施で輸入車ファン層の
フォロワーが約100人増加
- 【事例8】Web上の後追い広告を活用して、問い合わせ
の費用対効果が1/3に
- 【事例9】ローカルエリアでも月10組以上来場を呼ぶ
チラシ型広告
- 【事例10】Instagram投稿をTiktokに転載して
40万回再生超

- 【事例11】「来店予約特典」の設置でInstagram広告
経由の問い合わせ1件→12件
- 【事例12】ハッシュタグの分析→改善でフィード投稿
のリーチ数がフォロワー数×2.5倍に
- 【事例13】20代専用広告を出稿して、新車販売店で20代
のCPR約40,000円
- 【事例14】SNS更新専門のインターンシップ生を雇用
してフォロワー2,000人以上
- 【事例15】ペルソナ設計にこだわってInstagram広告
の問い合わせが0件→4件に

- 【事例16】再生回数が伸びた投稿を広告画像にして
さらにフォロワー増加数前月比2倍
- 【事例17】登場人物とテーマをシリーズ化させた投稿
で再生回数4.3万回
- 【事例18】販売だけじゃない！買取もInstagram広告
でCPA10,000円で査定申込み獲得
- 【事例19】広告の表示頻度を3回以上に設定するだけで
来場1組→4組
- 【事例20】サムネイルの改善で平均再生回数2倍以上に

当日セミナーでは**事例30個**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！