

販促費を見直したい! 自動車販売業界必見のWeb集客が学べる1日!

第1講座	自動車業界の販促トレンド Web広告市場における外部環境やプラットフォームなどの変化に加え、生成AIの台頭を含めたデジタルマーケティング全般の動向についてお伝えいたします。 講座抜粋①:自動車業界の集客トレンド 講座抜粋②:Web上で差別化を図るためのSNS活用戦略 講座抜粋③:地域一番・エリア一番の自動車販売店になるための集客ロードマップ 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 森田 光輝
第2講座	効果的に他店と差別化を図る集客手法 集客がデジタル媒体に移行してから、商品だけでなくオンライン上でも他社との差別化を図っていくことが当たり前の時代となりました。本講座では下記の3点を軸に講座をお届けします。 講座①ビジネスモデル別集客戦略 講座②オンライン広告媒体の自動車販売店における集客事例と取り組み方 講座③ファンマーケティング無料から始められるSNS活用術 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 森田 光輝
第3講座	経営者に今決断してもらいたいこと 本セミナーのまとめとして、明日から業績を上げるために経営者が今決断すべきこと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 瀬尾 耕平

開催日時	2025年 3月10日(月)	開催方法	オンライン開催
	3月11日(火)		
	3月12日(水)	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。
	13:00~15:00 (ログイン開始:開始時刻30分前~)		
受講料	一般価格 税抜 10,000円 (税込11,000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。	会員価格 税抜 8,000円 (税込8,800円) / 一名様	

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/125113>
船井総研ホームページ (https://www.funaisoken.co.jp) に
右上検索窓に「125113」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」と検索してご確認ください。※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。

Web開催 2025年 3月10日(月)・11日(火)・12日(水) 開催時間 13:00~15:00 (ログイン開始:開始時刻30分前~)

販促費のムダをなくす

このセミナーで全てわかる

販促攻略

セミナー

- ✓ メーカーサイトに頼らない 当たる自社サイトの作り方
- ✓ 新規見込み客とファンを最大化させる SNS活用方法
- ✓ 既存顧客を囲い込むLINEの活用方法
- ✓ 自動車業界のマーケティング業務での ChatGPT使用事例

詳しくは中面へ▶▶▶

主催  サステナブルグロースカンパニーをもっと。 Funai Soken

自動車販売店のための販促費見直しセミナー お問い合わせNo.S125113
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。) → 125113

2025年 最新

自動車販売業界必見!
多様化する販促手法を攻略
マーケティング戦略と手法を徹底解説

▼お申込みはこちらから▼



無駄な力ネはもう使わない!販促費の見直しでより効率的に集客を

このようなお悩みのある方におすすめです!

- ① 販促費を見直したいが
何から手をつけたら
良いのかわからない
- ② 集客に苦戦されている、
もしくは反響が不明で
販促効率を計測できない
- ③ リスティング広告を
中心に配信しており、
販促媒体数が少ない
- ④ SNSの集客方法を
取り組みたいが、
方法がわからない

成功事例を
一部公開

- ① 他店と差別化を図る集客できるLPづくりの秘訣
- ② Web販促手法をかえ、集客250%伸びた理由
- ③ イベント連動型LPへ遷移させ、問い合わせ数150%アップ
- ④ 既存顧客データを活用した広告での販促効率改善事例
- ⑤ 広告バナーの定期変更で問い合わせ数170%したバナー作成の秘訣
- ⑥ 導線を整理し、取りこぼしていたユーザーを拾い問い合わせ数26件増加
- ⑦ 来店予約特典を付加し、問い合わせ数140%、成約率4.3ポイント改善
- ⑧ Instagram広告経由で、CPO4万円で月5台販売
- ⑨ LINEアカウント経由で、無販促で月間販売台数5台
- ⑩ 取り扱いブランド愛好者のフォローを増やし、DM経由で販売する秘訣
- ⑪ 抽選型販促の実施で見込客獲得200%以上達成
- ⑫ Yahoo!広告活用で問い合わせ獲得単価月10,000円
- ⑬ 広告バナーとLPを目的別に作成し問い合わせ数増加
- ⑭ ターゲットを明確化させ、販促費50万円で47件の問い合わせ2獲得
- ⑮ 販促の効果測定と掛け方チェックリスト大公開

LP

LPで見込み案件を創出

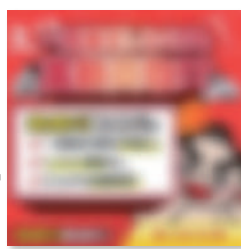
LPで創出した見込み
案件へのアプローチで
成約につながった



バナー広告

バナー広告の配信で
問い合わせ数が倍増

Google広告と
Yahoo!広告に
多種類バナーを配信した
ことで問い合わせ数が増加



Instagram

広告なしで1.7万人
見込み客にアプローチ

広告をかけずに、
企画力で閲覧数と
フォロワー数が増加した

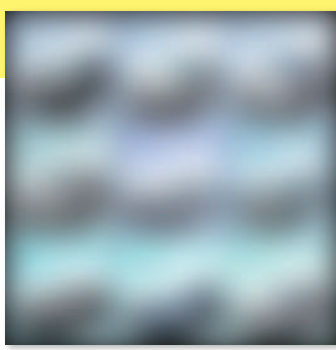


SNSフォロワー数の増加につれ
Web経由の来場数が最高記録を更新

Web広告の販促費を減らしながらも、
SNSの最適化でWeb経由の
来場数が増加した

商材に合わせた投稿で
DM経由の問い合わせが発生

継続発信でリード客を
創出し、DM経由の
問い合わせにつながった



LINE

LINEツールを活用した商談で
買取&販売案件を創出

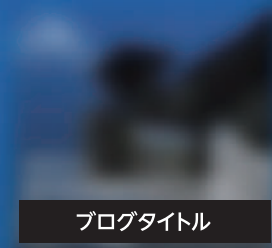
販売&買取に特化したLINE
アカウント構成で無販促費で
問い合わせを獲得し、
買取&販売案件につながった



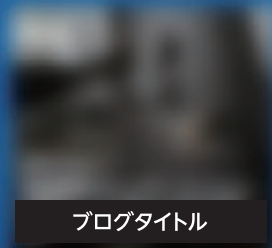
SEO対策

自社サイト上のブログ投稿で
自社サイトへの流入数が4倍程度増加

生成AIを活用したブログ投稿で
自社サイトへの流入数の増加
継続率の向上を図った



ブログタイトル



ブログタイトル

当日セミナーは直近集客繁盛店の販促取り組みを全部お伝えします!