

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。

開催日時

2026年
1月20日(火) 13:00~15:00
1月23日(金) 16:00~18:00
1月27日(火) 10:00~12:00

開催方法

オンライン開催
(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 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

【業界動向】Web集客を成功させるポイントとSNSの重要性

【講座内容ピックアップ】

- ・自動車販売業界の動向と時流を解説
- ・Webマーケティングで新規集客を成功させるポイント
- ・マーケティングの中でのSNS活用の重要性

株式会社船井総合研究所 チーフコンサルタント 竹之内 脩生



第2講座

【フォロワー数に依存しない】SNS集客事例講座

【講座内容ピックアップ】

- ・再現性の高いSNS集客成功事例
- ・YouTube、Instagramを活用した動画広告事例
- ・SNS媒体の画像広告を活用した集客事例

株式会社船井総合研究所 佐藤 竜馬



第3講座

【まとめ講座】SNSを活用して新規集客を成功させるために

【講座内容ピックアップ】

- ・成果に繋げるために明日から実施すべきこと
- ・SNS集客を成功させるために経営者、担当者が取り組むべきこと

株式会社船井総合研究所 マネージャー 加藤 智



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/136582>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索マークから「136582」をご入力し検索ください。

【お問い合わせ】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。

【年末年始休業のお知らせ】
2025年12月26日正午~2026年1月6日まで

※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。※Webからのお問い合わせには1月7日以降順次で回答させていただきます。
※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。



集客
増加

バズりとフォロワー数は不要

自動車販売店の

SNS集客

事例大公開!

LINE

Instagram

YouTube

TikTok

集客にはSNS攻略が不可欠!成功ノウハウ大公開!

Instagram広告で
月20件の問合せ獲得

女性向けのバナー配信で
問合せ率3倍

YouTube広告の活用で
集客が130%増加



自動車販売店のSNS集客事例大公開

お問い合わせNo. S136582

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 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階

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]右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。)

136582



Web集客の最新トレンドは常にバージョンアップ “SNSの活用”をすることで新規集客をブラッシュアップ

このようなお悩みありませんか??

- ◆アカウントを取得したが、しばらく更新できていない
- ◆SNSが得意なスタッフがないから活用できていない
- ◆広告をかけるまではできていない
- ◆既存の集客方法では頭打ちを感じている
- ◆Web集客は実施しているが、SNS活用でさらに伸ばしたい



各SNS媒体の特徴

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

- ◆30代～50代の自動車購入に繋がりやすい年代にアプローチ可能
- ◆画像だけでなく、動画を活用して効果的な販促が可能
- ◆30代～50代の自動車購入に繋がりやすい年代にアプローチ可能

LINE

- ◆全世代幅広いターゲットにアプローチが可能
- ◆既存顧客に登録いただくことで最新情報を提供可能
- ◆ランニングコストが低く費用対効果が良い

TikTok

- ◆参入している企業が少なく費用対効果良く集客が可能
- ◆若年層に向けて広告宣伝を強化することができる
- ◆広告費を使うことで動画がなくても集客可能

事例1 YouTube広告で店舗名の検索量2倍!

YouTube販促費に月13万円/投資し、さらに動画内容をリニューアル。自社名の検索数が900回⇒1800回へ再成長を遂げた。



事例2 一人当たりの視聴回数を増やし集客増加

1か月に1ユーザー当たり1回しか出ていなかった動画広告を週に7回表示されるように変更し、問い合わせ獲得ペースが1.3倍に向上。



事例3 当たり型のクリエイティブを増やすことで集客増加

車種タイプごとに文言を工夫したバナーを作成。問い合わせの獲得単価が3.9万円から1.3万円に低下し集客効率がアップ。



事例4 ターゲット別のLPを作成し単価1.3万円で問合せ12件獲得

広告とサイトをターゲットに合わせた訴求文言にすることで反響増加。月に3件しかなかった問い合わせが12件へ急増。



事例5 既存顧客に車種専用LPを送付し50組来場、28組成約

人気車種の専用LPを作成して、LINE経由で既存顧客に送付。13,000件の送信に対して28台の成約に繋がった。



事例6 TikTok経由で単価1.2万円で問い合わせ獲得

自動車に関する投稿や情報を多く閲覧しているユーザーに対して広告配信を実施。平均問い合わせ単価が高騰する中で低い単価で集客を獲得。



そのほか、SNSの活用で集客アップ事例をご紹介します!