

熟知したリアル店舗長が語る五つのリアル自動車業界を

BtoCマーケティング

無料

新規顧客獲得

アナログ人間でもわかる
デジタル集客、
SNSを活用した
魅力的な訴求の仕方
教えちゃいます!!

オンラインセミナー

セミナーの
申込はこちら



Zoomにて
オンライン開催

毎月 第1木曜 と 第3金曜日 の2回

7月6日(木) 7月21日(金)

8月3日(木) 8月18日(金)

9月7日(木) 9月15日(金)

※詳細はウラ面をご覧ください。

自動車業界に特化した活動をしているからこそ、新規顧客獲得の厳しさを知っています。「アナログ集客とデジタル集客は大きく何が違うの?」「デジタル集客って何からどう始めればいいのか?」「全く想像つかない!」「次世代の若い者に任せておこう!」は、廃業の入り口に立ってますよ。まずは、自社を知ってもらう活動が始まりです。今後の新規顧客獲得のカギは自社が認知されることが最も重要なのです。

講師

金谷 昂幸 プロフィール

2007年 朝日自動車(株)自動車整備士として入社。
入社10ヶ月後、整備フロントへ移動
2010年 経営、マネジメントを学ぶ
2011年 整備フロント課 課長就任
2012年 短時間車検を学ぶ
2013年 店長就任
2018年 短時間車検朝日自動車モデル現場研修開始
2021年 広報企画室長就任
2022年 ライカ株式会社 代表取締役就任



ホームページ



LINE



Instagram

〒812-0857 福岡県福岡市博多区西月隈4丁目6-7