最新時流商品で売上UP!

宿泊業対象

グランピング事業 わずか3週間で

売上 1,000万円

手法公開セミナー

遊休地活用 人員投資無し 1日2回転

今話題沸騰の『グランピング』 宿泊業こそ参入すべきメリットがあった!?







『グランピング』事業成功の秘訣とは。 低投資高単価を実現できる事業付加の秘訣を初提言

Held in Tokyo on February 7



宿泊業|グランピング参入セミナー

お問い合わせNo. S040964



カザか 3週間で 1,000万円の売上をう

事例講座

低投資×高単価グランピング成功事例の公開

繁忙期・ピークシーズンの売上付加のノウハウ公開!

たった10基! 1日40万円の 客室売上 平均客室料金は4万円! 平米単価:1,400円/㎡を実現! 宿泊+体験+料理の付加価値で、 客室の大きさではなく、ターゲット に合わせた客室設計で、1室4万円の 高単価販売を実現!



昼利用売上 1日**21**万円の 追加売上 宿泊売上とは別に、たった10基で 『昼利用売上:21万円/日』を達成! 足元商圏向けの効果的な販促を実施 することで短時間×大人数利用で売 上を最大化!当日は足元商圏を獲得 する上でのポイントも解説!



参加料売上 1日**21**万円の 追加付加 グランピング事業付加最大の秘訣、『参加料売上』とは?1日あたり21万円の売上を達成!目玉コンテンツや満足度向上コンテンツなど様々な体験コンテンツを付加することで宿泊・飲料から更なる売上付加を実現。



ゲスト講座

グランピング企画の仕掛け人が解説! なぜグランピングが成功するのか?

グランピング企画で成功連発企業が登壇、全てを語ります!

- ① なぜいまグランピングが当たるのか?
- ② 驚きの低投資。それでも高単価で売れる理由とは?
- ③ 成功連発企業が知っているあたる企画の条件
- ④ 自社集客を成功させるPR/販促のノウハウを公開!



どうしてこれほど成功できたのか?当日は企画〜当日オペレーションまで! 「グランピング」参入のための情報を徹底公開いただきます!

グランピング事業の成功ノウハウ

公開講座

2019年、収益化実現のデッドラインは3月中旬まで!!

今年のGWから開始する!グランピング付加のい・ろ・は

- ☑ 参入までの全体スケジュール公開
- ☑ 仕入れるべき備品・アメニティ・装飾類のポイント
- ☑ 売れるサイト設計と集客手法のノウハウ公開
- ☑ 髙単価で販売するための、商品設計のポイント
- ☑ 最小限の人員で実現できる現場オペレーション設計



☑初期投資40万円/基

☑追加売上40万円/日

どうすれば新規で付加ができるのか?当日は企画~当日オペレーションまで! 『グランピング』参入のための流れを大提言!

セミナー参加者限定!

当日お伝えする事業付加までの



ランピング事業で仕入れるべき商品一覧を大公開!

専用サイトで自社集客!サイト設計のポイントを公開

売れるプランはこう作る!商品・プラン企画事例

適切α媒体への広告活用で集客力UP!の成功事例

最低人員で運営ができる、効率的な運営ノウハウ公開

飲食/飲料で更なる追加売上を実現する商品事例公開

基2回転も11基売上を最大化させる商品構成公開

最短3予約で回収完了!?ビジネスモデル解説!

GWからの繁忙期に売り上げを最大化させる!

最新時流の『グランピング』付加手法を大提言!

宿泊業対象 遊休地活用革命『グランピング参入セミナー』

1 つでも当てはまる方はご参加ください!

- ☑ 遊休地はあるが、上手く使えていない
- ☑ 市・県から借りられる土地はあるが、活用方法がわからない
- ☑ 閑散期は売上が低下するので、繁忙期に売上を最大化したい
- ☑ 客室リニューアルをせずに売上付加を実現したい
- ☑ 集客力のある自社商品を新たに開発したい
- ☑ 客室リニューアルは投資がかかりすぎて回収できるか不安
- ☑ 飲料売上を期待したいが、従業員によって提案力がバラバラ
- ☑ 高単価商品を作りたいが、商品開発をする時間がない
- ☑ 単純な価格の上昇だけでは口コミ評価が心配



講座

第 講座

13:00-13:30

▲ M Jn. W 小 古 ※ Fr → F 洋 1 寸

◆低投資×高単価商品導入事例の紹介

◆事例企画の全体像を徹底解説!

◆繁忙期の売上最大化に必要な視点とは?

株式会社船井総合研究所 観光グループ 白石 純也



第 2 講座 13:45-14:25

グランピングの仕掛け人が解説!なぜグランピングは成功するのか?

グランピング導入成功事例公開

セミナー内容

- ◆グランピングを一から成功できる理由とは?
- ◆今こそ付加すべきグランピングの魅力とは?
- ◆企画~運営までのストーリーを徹底公開!
- ◆グランピング付加のために必要な視点とは?

有限会社 アド・センターパル 代表取締役 中井 史生 氏



第3講座14:40-15:40

グランピング付加のための導入の流れ解説

- ◆グランピング付加に必要な仕入れ一覧大公開
- ◆売れるプラン・商品の構成とは?
- ◆最低限の人員で実現する運営方法とは?

株式会社船井総合研究所 観光グループ 白石 純也



まとめ講座 15:40-16:00

まとめ講座

- ◆今すぐ新規事業を付加すべき理由
- ◆宿泊業が地域に果たすべき役割とは?
- ◆自社が明日から取り組むべきこと

株式会社船井総合研究所 ライフスタイル支援部 部長 前田 亮



お申込み

FAXでのお申し込み

本DMに同梱しておりますお申込用紙に ご記載のうえFAXにてお送りくださいませ

扣坐,由口



WEBからのお申し込み

右記のQRコードを統み取り頂きWEBベージの お申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。 セミナー情報を WEBベージからも





https://www.funaisoken.co.jp/seminar/040964

ご覧いただけます!

2019年

(株)船井総合研究所 五反田オフィス 〒141-8527

東京都品川区西五反田6-12-1

開始

13:00 ▶ 16:00 (受付12:30より)

諸事情により、 やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。 また最少催行人数に満たない場合、中止とさせていただくことがございます。尚、中止の際、交通費の

払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

JR**五反田駅西口**より 徒歩**15**分

【税抜 32,000円(税込 **34,560**円)∕−名様 般企業

会員企業

税抜 25,600円(税込 27,648円)/一名様

終了

<u>ご入金の際は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。</u>

●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いいたします。●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

● 万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ださい。なお、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。 それ以後のお取消しの場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。 ●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究 ご入会中の企業様です。

【WEBからのお申込み】下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。 受講票はWEB上でご確認いただけます。 【FAXからのお申込み】入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。お振込いただいたにも関わらずお手元に届かない場合は、 下記担当者までご連絡ください。

下記口座に直接お振込みください。

お振込み先

お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785**344**口座名義:カ)フナイソウゴウケンキュウシヨ セミナーグチ

-専用の振込先口座となっております。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

Fundi Soken 株式会社 船井総合研究所

0120-964-000(平日9:30~17:30)

FAX 0120-964-111 (24時間対応)

●申込みに関するお問合せ:中田

●内容に関するお問合せ: 白石純也

●年末年始の休暇のため、12月28日正午から1月7日まで電話がつながらなくなっております。ご迷惑をお掛けいたします。 1月8日以降にご連絡いただきますようお願いいたします。なお、FAXは24時間受け付けております。 ※ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

宿泊業 | グランピング参入セミナ-

FAX:0120-964-111

			お問い合わせNo.S040964 担当:		中田 宛								
フリガナ							フリガラ	ታ				役職	年齢
貴社名							代表者	名	ı				
	Ŧ	_					フリガラ	ታ				役職	鈛
貴社住所							ご連約 担当 ⁵						
TEL			()		E-ma	ail			@		
FAX			()		HP		http//				
		フリガナ				役職		Ŀ	フリガナ			役	職
	1						2	2					
ご参加者													
氏名		フリガナ				役職		Ŀ	フリガナ			役	職
	3						4	1					
 今、このお申し	L ン込。	L み用紙を手にされて	こいる方に	 よ、繁忙期におけ [;]	る売上:	 最大化や遊休地活用	 に真剣に]	工収り	 組んでいる数少なU	 ハ方々の1人だと!!	 思います。		

そんな勉強熱心なあなた様は今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか?

【現状の課題をできるだけ具体的に整理してください】

週休2日旅館経営研究会に無料でお試し参加できます。(どちらかに	☑ をつけてください)	※セミナーご参加企業様に限る
---------------------------------	-------------	----------------

週休2日旅館経営研究会の無料お試し参加を希望する(2月26日@東京)

□その他各業種別研究会(

□ 希望する

□ 希望しない

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかに図をつけてください)

月

□ セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。(先着3名)

□ セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日

日頃)

ご入会中の弊社研究会があればチェックをお付けください。

研究会)

お申し込みはこちらから

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
- 2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理致します。詳しくはホームペ ジをご確認下さい。
- ループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行
- 会社に発送データとして預託することがございます。
- 4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
- 5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーボレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6232-0119)までご連絡ください。

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を

ダイレクトメールの発送を希望しません 🗌 希望されないときは、▽を入れて当社宛にご連絡ください。

受講料

お申込方法

お問合せ

□FUNAIメンバーズPlus

3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グ

【個人情報に関するお問い合わせ】 株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)