

フォトウェディング専門ブランド新規立ち上げセミナー

フォトウェディング経営フォーラム2022
コロナで突如台頭した急成長マーケット

結婚式場の
経営者様必見

初期投資50万以下

スタジオを作らずフォトウェディング事業のみで

年間**250**件の受注獲得！

事例企業 結婚式場がフォトウェディング専門ブランドの立ち上げから

たった**1**年で...

撮影件数 月平均 **25** 件
年間売上 **5,000** 万円
平日稼働率 **89%** 以上



PC・スマホ
セミナー参加！

選べる曜日！スマホからもOK！
ご都合の良い日程で以下よりお選びください。

一般価格 **11,000円** (税込)
/一名様
会員価格 **8,800円** (税込)
/一名様

2022年 1/28 [金] 13:00~15:00 (ログイン開始12:30~) 2/2 [水] 13:00~15:00 (ログイン開始12:30~) 2/8 [火] 13:00~15:00 (ログイン開始12:30~)

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

フォトウェディング経営フォーラム2022

お問い合わせNo.S081172

船井総研セミナー事務局 E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNO・お客様氏名」を明記のうえ、ご連絡ください
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

＼こんな方におすすめ／

- ☑結婚式場を運営されている方
- ☑新たな集客間口広げたい方
- ☑フォトウェディングを強化したい方
- ☑なし婚層に対する対策を行いたい方
- ☑媒体に依存する集客から脱したい方
- ☑コロナの影響を受けた経営体制を立て直したい方

開催概要

2022年**1月28**日(金)、**2月2**日(水)、**2月8**日(火)

オンライン開催

(オンライン会議システムZoomを使用)

全日程 **13:00~15:00**

(入室開始 12:30~)

講座組	講座内容	講師
第一講座	コロナ禍でも業績を伸ばした結婚式場が行っていること ある結婚式場がコロナに直面し、フォトウェディングを付加したことにより、高単価な結婚式の受注に繋がった事例をご紹介します。フォトウェディングの売り上げも最大化させつつ、結婚式の施行も獲得する手法を大公開します。	株式会社 船井総合研究所 渡邊菜々子
第二講座	アフターコロナで結婚式場が行うべきこと コロナにおいて変化した婚礼市場において、これから結婚式場が行うべきことをお伝えします。また、事例企業のこれからの展望をお伝えします。	株式会社 船井総合研究所 水島芳将
第三講座	まとめ講座 フォトウェディングから結婚式の施行を獲得するために、明日から行うべきことをお伝えします。	株式会社 船井総合研究所 大道賢作

WEBからのお申込み

右記のQRコードを読み取り、WEBページからご希望の日程を選択し、お申込みフォームよりお申込みください。

セミナー情報は下記URLからもご覧いただけます！

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/081172>



主催

Funai Soken

WEB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。→ **081172**

結婚式場を運営する
経営者様へ

スタジオを作らずフォトウェディング付加だけで 年間250件の受注・5,000万円の売上獲得

セミナー当日内容
一部先取り公開！

事例企業がフォトウェディング付加で成功するまでの取り組み

NO.1 式場ならではの提案で高単価を実現

フォトウェディングスタジオと式場でのフォトウェディングの違いは、バンケットやチャペル等、撮影できるシーンの本物感や提供可能なサービスの幅の広さにあります。事例企業様では、元から作りこまれた式場を活かしてフォトウェディングを行うため、**初期投資は専用サイトの作成のみで始め、地代家賃もかからず高粗利を実現**しています。また、フォトウェディングのユーザーはなし婚層や式場見学前客が多いことが特徴です。そういった顧客に対し、婚経経験のあるプランナーが対応していくことにより、フォトだけに留まらない提案を行うことが可能になります。実際に事例企業様では、挙式披露宴や会食を追加で提案できるよう提案書をツールとして用意していたり、結婚式に対する意欲を確認できるようなヒアリングシートを用意しています。

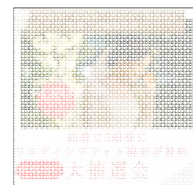
本物のチャペルでの挙式が出来る・結婚式さながらの演出が出来る・お食事を提供できる...等、式場ならではの提案を行うことでフォト以外の商品を付加した高単価なプランの受注も獲得することが出来ます。事例企業様では、**フォトに挙式披露宴も付加することに成功し、50名規模300万の売上を受注する**という実績も残されています。



▲アンケートやヒアリングをもとに挙式演出提案書を作成

NO.2 SNSを活用した集客

フォトウェディングを検討する際、消費者はHP、ポータルサイト、SNSの三つを回遊してから来館という行動を行います。特に、フォトウェディングスタジオを探す・認知していく際に使用されるのがSNSとポータルサイトです。事例企業様では、HPの立ち上げ前からSNSを運用し、オープン初期は**SNSからの問い合わせで受注を獲得**していました。また通常の運用だけでなく、SNSを使用した特別なキャンペーン広告の活用を行うことで、オープン前から対象エリア内のユーザー100名以上の有効名簿の獲得にも成功しています。

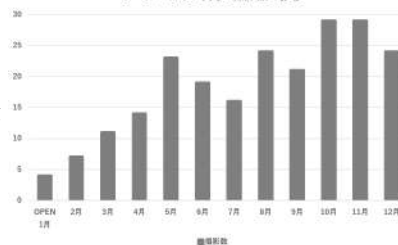


▲Instagram広告を使ったキャンペーンが効果的

NO.3 フォト撮影で直近平日稼働を最大化

通常の婚礼施行と違い、参列者を必要としないフォトウェディングでは、平日に撮影を希望されるカップルも多く存在します。実際、事例企業様では**1ヶ月の平日の撮影稼働率89%、全撮影件数中の平日撮影の割合80%**という数字が出てきています。

また、フォトウェディングを検討する層は大体1ヶ月～3ヶ月先の撮影を前提に来館相談を行うため、直近のバンケット稼働を獲得しやすいことも特徴です。事例企業様では直近稼働を最大化させるためのキャンペーン設計を行い、施行件数は伸び続けています。



今、結婚式場がフォトウェディング付加しなければならない理由

☐アフターコロナで変化する婚礼市場

2019年10月以降に結婚した新婚カップルの58.8%が結婚式を挙げていないことが判明しています。それ以前の数値は20.4%であり、3倍近い方が式を見送ったこととなります。そんな消費者に対し、式場でも写真を残し、記念の会食を行うニーズは高まっており、フォトウェディング付加は喫緊で取り組むべき事業であると言えます。

☐脱・媒体依存の集客法が必須に

媒体出稿やエージェントから送客への報酬など、高額な広告費を投入し、1顧客当たり獲得費が高かった婚礼業界。しかし、フォトウェディングにおいては、CPAは約8千円かつ成約率も約8割を実現しています。式場集客の入口にフォトウェディングを設置し、婚礼への誘導を行うと、従来のCPAの半分以上で顧客を獲得することが出来ます。



既存チャペル・バンケット・ガーデンをそのまま活用可能！

ブライダル経営.com

業績アップメルマガのご案内

船井総研では、ブライダル業界に特化したメールマガジンを無料配信しております！
登録は無料！まずはお気軽にご登録ください。

コンサルタントコラム

毎週更新！ブライダル業界の
最新時流をお届けします。

小冊子ダウンロード

毎月更新！経営のヒントを
小冊子におまとめします！

成功事例レポート

船井総研のお付き合い先の
生の成功事例を発信します！

最新セミナー情報

ブライダルチーム主催の
セミナー情報をいち早くお届け！

このような方におすすめ！

- ✓ ブライダル業界の最新ニュースを知りたい
- ✓ コロナ対策は他の式場の方々は何をやっているのか知りたい
- ✓ 時流にあった収益を上げられるビジネスモデルを知りたい
- ✓ 平日の施行件数も増やしたい
- ✓ デジタルシフトを考えているが何から取り組めばいいかわからない
- ✓ フォトウェディングの強化をしたい

1分で簡単登録！QRコードor検索からご登録いただけます。

①スマートフォンから 登録

⇒右のQRコードを読み取る

②パソコンから登録

⇒「船井総研 ブライダル経営」で検索
メルマガ登録フォームからご登録ください。

船井総研 ブライダル経営

検索



お問合せ

ライフイベント&エンターテインメント支援部 渡邊 菜々子
Mobile : 070-2448-1514 (受付時間: 平日9:30~17:30)
e-mail : n-watanabe_aa@funaisoken.co.jp

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

フォトウェディング経営フォーラム2022

お問い合わせNo. S081172

開催要項

オンラインにて開催

全日程とも

開始

終了

2022年 1月28日(金)、2月2日(水)、2月8日(火)

13:00 ▶ 15:00

お申込期限:1月24日(月) お申込期限:1月29日(土) お申込期限:2月4日(金)

(ログイン開始12:30より)

日時

本講座はオンライン受講となっております。

諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。

Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索しご確認ください。

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

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、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、下記お申込み担当者へご連絡ください。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きます場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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に適用となります。

お申込方法

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上でご確認ください。

または、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. 081172を入力、検索ください。

お問合せ



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

株式会社 船井総合研究所

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) ●申込みに関するお問合せ:星野 ●内容に関するお問合せ:渡邊

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください

【年末年始休業のお知らせ】 12月28日(月)正午~1月5日(火)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6日以降順次ご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。

ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

↓ お申込みはこちらからお願いいたします ↓

開催日

1月28日(金)

お申込期限:1月24日(月)

2月2日(水)

お申込期限:1月29日(土)

2月8日(火)

お申込期限:2月4日(金)

開催時間

全日程 各

13:00~15:00

(ログイン開始12:30より)

