# 全部見せます 驚愕の成功30事例公開

※過去取引先累計

## 1400社を超える 旅館・ホテルのご支援の中から 成功事例と実践ノウハウを

**事例1 SNS×北海道**
驚愕 Instagramで競合施設へのアプローチ！わずか1週間でフォロワー200人増加の運用を実現
優良な潜在顧客にアプローチ！

**事例2 単価×東北**
驚愕 船井流理論に基づいた価格の見直しを実行。その結果自社予約比率が×30%アップ
市場マーケティング×船井流価格理論

**事例3 SNS×東北**
驚愕 顧客分析によって自社のペルソナ像を策定。ターゲットを意識したSNS運用で反響率5倍
集客につながる7つのポイントを実践

**事例4 OTA×北陸**
驚愕 OTA戦略の見直しによって自社HPへの誘導に成功し、自社予約比率70%超えを達成
自社限定特典の打ち出しを強化し、誘導に成功

**事例5 デジタル×関東**
驚愕 楽天ゴールドアワード受賞し、メディア露出増加！Webマーケティングでも認知拡大で昨対比1.5倍の予約を実現
メディア×Webマーケティング活用

**事例6 Web×中部**
驚愕 6施設のWeb集客専任者を抜粋！現状を正しく分析できるようにHPの設計見直しに成功。5%以下の広告手数料で集客！
時流に合わせた組織変更に着手

**事例7 HP×関西**
驚愕 スマホユーザーを意識したデザインにHPを変更。閲覧時間や離脱率の数値が昨対よりも2倍近く向上
スマホで使いやすいHP設計を実現

**事例8 プラン×四国**
驚愕 規則性を意識したプランタイトルに変更、ユーザーの興味関心を惹くことに成功して反響率5倍
泊まりたい!と思わせる文章や写真

**事例9 広告×九州**
驚愕 Google広告を月に10万円で運用。船井独自の運用方法により広告経由の予約数が100件を超え、600円で1組の集客に成功
OTA手数料換算10%以下のコストで予約数がUP

**事例10 クチコミ**
驚愕 クチコミよりお客さんの声を分析！自社で評価されている商品を活用した写真や文章を使ったHP設計で滞在時間が1分増加
自社の強みを活かしたマーケティング

**事例11 タッチポイント**
驚愕 リピーター増加に向けて優良な顧客体験を創出！お客さんとの接点ごとにマーケティングを実施し、リピート率が2倍に
優良な顧客体験を創出するマーケティング戦略

**事例12 タイトルと説明文**
驚愕 HPのタイトルと説明文をマーケティング戦略に基づいて変更！検索順位と流入数がともに増加
検索キーワードを意識したSEO対策

続きはセミナーで！ まだまだあります！

## 成功事例を全て大公開します！

## 【明日からすぐ使える事例満載!】

**(地方30部屋施設)ADR12万円を15万円に上げても、稼働率が60%から80%へ**
→昨年から準備した自社サイトの予約が好調!稼働・ADRをコントロールできる自社サイトつくり

**(九州20部屋施設)広告経由で100件以上予約獲得。3月稼働率95%超え**
→去年12月から運用方法を変えたGoogle広告が大当たり！費用対効果の良い配信方法とは

**(東北10部屋施設)HPをプチリニューアル。自社予約比率が前年比2倍以上**
→ペルソナ&使いやすさを意識した自社HPに変更！予約率を上げるためのポイント解説

**(中部40部屋施設)Instagramフォロワー数1.5倍。閲覧数3倍以上！**
→大事なのはフォロワーだけではない!?予約につながる集客できるInstagram運用

全国旅行支援が終わったら…どうしよう!
集客が不安！という
宿泊業経営者必見

## ～知識ゼロでも成果がたった1カ月で出る!～

コロナ禍で
# Web集客に取り組んだ企業90%が 稼働率30%以上アップ!

※稼働率50%以上の施設実績

## 自社ホームページ・SNS・広告運用
### 稼働率を今より30%上げるためのセミナー

| 東北40部屋 | 関東30部屋 | 九州80部屋 |
|---|---|---|
| 稼働率 50% → 86% | 稼働率 60% → 90% | 稼働率 53% → 85% |

| 開催日程 Web開催 | 2023年 1月12日 木曜日 | 1月24日 火曜日 | 2月13日 月曜日 | 2月22日 水曜日 |
|---|---|---|---|---|
| 開催時間 | 10:00～12:00 (ログイン開始9:30より) | 13:00～15:00 (ログイン開始12:30より) | 10:00～12:00 (ログイン開始9:30より) | 13:00～15:00 (ログイン開始12:30より) |

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


主催
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 〒541-0041 大阪市中央区北浜 4-4-10 船井総研大阪本社ビル

宿泊業 Web集客成功事例大公開セミナー お問合わせNO.S093931
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」を明記の上、ご連絡ください。


Webからお申込みいただきます。(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。)→ 093931

# 集客が“今の悩み”のすべてを解決する！

## Web広告・SNS・OTA・アナリティクス・・・Web“知識ゼロ”でも簡単に集客が成功する

### 下記にあてはまる経営者・施設の方はご参加ください。

Web集客において
- ■補助金があったりなかったりと稼働率が不安定である
- ■重要性に気が付いていながら「ついつい」ほったらかし状態が続いている
- ■OTAのおかげで何かと集客ができている
- ■SNSが大事、というのは理解している。でも何から始めたらいいの？が、全然わからない。
- ■組織としてWebマーケティングにも取り組んで行こうと考えている

### 知識ゼロ・素人でもできる好調施設の集客施策を公開

## ①コロナ禍における集客好調施設は自社サイトの予約比率が「6割以上」

コロナ禍においては、自社サイトの予約比率が60%以上の施設が稼働率が高かったという事実があります。
理由としては、
①OTAがアプローチできていない集客へのアプローチが可能
②OTAでは伝えられない施設の魅力をアピールできる
③自社サイト予約の予約の客層は固定客になりやすいなど理由として挙げられます。OTAに依存せずに自社サイトの力で集客できるのは、この非常時ではかなりの効果を発揮しています。

## ②自社予約が高い秘訣は「知っているか知らないか」

難しい分析や訳の分からないツールは無用。自社サイト予約比率を高めるためには、たった1つのことを意識的に行えば、明日から自社サイト予約比率は上がり、施設全体の集客・稼働率も上がります。

## ③とはいえ、施設全体の集客を最大化するために

自社サイト予約比率が上がっても全体的な集客が落ちては本末転倒。OTAと自社サイトのメリットを理解し、使い分けすることで集客・稼働率最大化が実現します。

### Webからお申込みいただけます！

右記QRコードを読み取りいただきWebページの申し込みフォームよりお申込みくださいませ。
セミナー情報をWebページからもご覧いただけます！
URL:https://www.funaisoken.co.jp/seminar/093931

### さらにセミナー当日お伝えするWeb集客成功のポイント&ノウハウ

- ポイント1 自社予約が3割以下は赤信号！Googleアナリティクスで全て明らかに
- ポイント2 月間10,000アクセスはあたり前。そのために必要な3つのこと
- ポイント3 3ヵ月でフォロワー1,000人達成。SNS経由の予約数を2倍に！
- ポイント4 申込3倍プラン実現。顧客データを活用したWebマーケティング
- ポイント5 キーワードは施設名だけじゃない！ターゲットに合わせた広告運用
- ポイント6 「ググる」から「タグる」へハッシュタグを意識したInstagramマーケティング
- ポイント7 (×)独自フォーマット(○)一般的なフォーマット ここで大きく予約率が変わる自社サイトのポイントとは！？
- ポイント8 GoTo明けに差が出るWebマーケティングを意識した商品開発とは!?
- ポイント9 自社サイト予約を上げるためのOTAの最適化
- ポイント10 Webマーケティングでリピートを増やすには3週間後の予約を最大化

### 講座内容＆スケジュール

| | |
|---|---|
| 第1講座 | **宿泊業最新集客トレンド解説と集客成功事例発表**<br>全国旅行支援・県民割終了後の最新集客トレンド解説と補助金に頼らずにWeb集客を成功させるための成功事例解説！<br>【厳選事例❶】高稼働施設のWeb集客シナリオを公開！誰でも「知る」だけで成果が出る！<br>【厳選事例❷】自社HPが今後はカギを握る！自社予約比率80%の設計とは！？<br>【厳選事例❸】GOTO、地域割がなくとも自社の集客戦略で稼働率を上げる10万円以下でできる新手法！<br>株式会社 船井総合研究所 レジャー&スポーツ支援部 三浦 雅裕 |
| 第2講座 | **広告費0円で集客！Instagram運用の重要ポイント大公開**<br>最新、旅館SNS活用実態！先行事例から学ぶ、Instagramで集客する運用方法とは！？<br>株式会社 船井総合研究所 レジャー&スポーツ支援部 福島 史也 |
| まとめ講座 | **宿泊業経営者が業績を上げるために知らないと損するたったひとつのこと**<br>株式会社 船井総合研究所 レジャー&スポーツ支援部 マネージング・ディレクター 成田優紀 |

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。

# 宿泊業　Web集客成功事例大公開セミナー

お問い合わせNo.**S093931**

## 開 催 要 項

**日時・会場**

**オンライン**にてご参加　※全日程とも内容は同じです。ご都合の良い日程をお選びください

| | 開始 | 終了 | |
|---|---|---|---|
| 2023年 1月12日（木） | 10:00 | 12:00 | お申込み期限: 1月8日(日) |
| 2023年 1月24日（火） | 13:00 | 15:00 | お申込み期限: 1月20日(金) |
| 2023年 2月13日（月） | 10:00 | 12:00 | お申込み期限: 2月9日(木) |
| 2023年 2月22日（水） | 13:00 | 15:00 | お申込み期限: 2月18日(土) |

（ログイン開始12:30より）
（ログイン開始9:30より）
（ログイン開始12:30より）
（ログイン開始9:30より）

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

**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日前までにお申し込みできない場合は、事前にご連絡ください。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く場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメール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)へご入会のお客様のお申込みに適用となります。**

**お申込み方法**

**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上でご確認いただけます。
**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. 093931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）●申込に関するお問い合わせ：櫻田　●内容に関するお問い合わせ：三浦**
**※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】
2022年12月28日（水）正午～2022年1月5日（木）まで
※休業期間中は電話がつな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す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

### オンライン受講

**1月12日（木）**　お申込み期限　1月8日(日)まで

**1月24日（火）**　お申込み期限　1月20日(金)まで

**2月13日（月）**　お申込み期限　2月9日(木)まで

**2月22日（水）**　お申込み期限　2月18日(土)まで