



こっそり教えます！
たった**120分**と**1万円**の投資のみで
(税込11,000円)

2023年に自社の見学体験者数を3倍にするために
取り組むべき**成果実証済みのノウハウ**が**一気に聞ける！**

講座	講座内容
第1講座	フィットネス・スクール業界の時流解説 2020年からのコロナの影響を大きく受けたフィットネス・スクール業界。フィットネス事業を“再構築”させるべく今押さえておくべき「フィットネス業界の時流」と「業績をV字回復させるための集客戦略の立て方」を紹介いたします。 【本講座の一部抜粋】 ①全国のフィットネスクラブ、スクール事業における業界動向を公開！ ②コロナ禍でも集客を安定的に成功させた企業の取り組みをルール化して公開！ ③アフターコロナ時代に勝ち抜くための集客戦略の描き方について公開！ 株式会社船井総合研究所 レジャー&スポーツ支援部 リーダー 竹留 将聖
第2講座	月間新規数30名を達成させる集客戦略の立て方 フィットネス・スクール業界は余暇産業。生活必需ではないため不景気な世の中だと消費者心理を把握して集客までの導線を設計しないと集客が成功しません。 【本講座の一部抜粋】 ①月間新規30名を継続的に達成させるために必要な集客戦略の立て方を公開！ ②全国のフィットネス・スクール業界のオフライン集客手法（チラシ・紹介・イベント型集客）など2022年最も成功した集客事例を公開！ ③集客後に利益率を最大化させるための商品・サービスの立て方を公開！ 株式会社船井総合研究所 レジャー&スポーツ支援部 福岡 豪
第3講座	アフターコロナに勝ち抜くための最新オンライン集客事例 アフターコロナのフィットネス・スクール業界を勝ち抜くためには、Webマーケティングが必須です。今のこの業界トレンドは「脱」チラシ。いかに、販促費を抑えたWebマーケティングの施策をやり切れるかで大きく変わります。 【本講座の一部抜粋】 ①「脱」チラシ」を目指した当たるHPの構築方法を公開！ ②オンライン集客で取り組むべき広告媒体の設定方法を公開！ ③最新SNS広告の設定方法について公開！ 株式会社船井総合研究所 レジャー&スポーツ支援部 福岡 豪
まとめ講座	セミナー全体の内容をまとめ、セミナーで受講後すぐに「自社で取り組むべきこと」をお伝えいたします。セミナーで受講後に重要なことは新しい取り組みをスピードを持って実施することです。貴社が飛躍的に成長するきっかけになるよう、本セミナーのポイントをまとめてお伝えいたします。 株式会社船井総合研究所 レジャー&スポーツ支援部 リーダー 竹留 将聖

【年末年始休業のお知らせ】
2022年12月28日(水)正午～2023年1月5日(木)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。
※尚、受講申込みは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。

Webからお申込みいただけます！
右記のQRコードを読み取りいただきWebページのお申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！
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/094799>
※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。
TEL：0120-964-000（平日9:30～17:30）



Web集客にチャレンジしているが、思うように
成果が出ずお悩みの企業の皆様必見！

フィットネス・スクール向け

“脱”チラシ Web集客強化 成功事例公開セミナー

Webだけで
月間新規**30名超**事例

1拠点あたり

船井総合研究所の支援企業のWeb集客ビックリ事例！

商圏人口3万人エリアでWeb広告から
1名獲得単価8,000円以下で入会獲得!!

商圏人口5万人のエリアで
月間体験者5名が30名までアップ!!

商圏人口10万人のエリアでLINE活用だけで
月30名以上の入会獲得!!

うまくいっている企業はコレをしている！

- ✓ 当たるHPのレイアウト設計
- ✓ Webマーケの正しいPDCA推進
- ✓ スグにできる
MEQ・ポータルサイト対策
- ✓ 集客に繋がるSNS運用手法

参加者特典

**先着30名様限定 Web集客
完全攻略マニュアルプレゼント**

Web開催	2023年 1月 30日(月)	2023年 1月 31日(火)	2023年 2月 7日(火)	2023年 2月 8日(水)	2023年 2月 24日(金)	2023年 2月 27日(月)
※全日程すべて同じ内容となります。ご都合のよい日程をお選びください。	開催時間 10:00～12:00 [ログイン開始 9:30～]	13:00～15:00 [ログイン開始 12:30～]	10:00～12:00 [ログイン開始 9:30～]	13:00～15:00 [ログイン開始 12:30～]	10:00～12:00 [ログイン開始 9:30～]	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様、および関係者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

フィットネス・スクール事業集客アップセミナー お問い合わせNo.1月S094799/2月S094785
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。）→ **094799**

Webだけで月間30名超えの入会獲得に成功している企業の成功事例を大公開!!

こんな課題を解決したい方はご参加ください

- ✓ 一通りWeb対策はしているが**効果検証**ができておらず本当に**成果がでているか**分からない
- ✓ 外部に**Web広告を外注**しているが、期待しているような成果が出ていない
- ✓ Webでやるべきことはわかっているが**社内でする人**がおらず進んでいない
- ✓ Web集客でやるべきこと一覧を**整理**したい
- ✓ 上手くいっている企業の**PDCAの回し方**を知りたい

Webマーケティングでこんな失敗してませんか？



Web知識ゼロでもこれだけ押さえればOK! Web集客成功のための3つのポイント

① Web広告を徹底攻略せよ！

Web広告はただ出稿するだけでは成果に繋がりません。顧客がどういうキーワードで検索するか？どういう見出しであればクリックしたくなるか？を顧客心理から逆算して設定・運用することで初めて成果に繋がります。すでに広告出稿している企業は、まずターゲットと設定キーワードが本当に一致しているかを確認しましょう。

② 正しいコンバージョン（成果指標）を設定せよ！

Web集客の効果検証をする際に体験数や入会数だけをコンバージョン（成果指標）として設定している企業も多いと思います。ただしWebで成果を出すためには、それだけではなく、例えば体験申し込みまでに何人が体験申し込みボタンを押したかなど、直接の成果に繋がる過程の数値も正しくとらなければ効果的な改善ができません。正しいコンバージョン設定を行いましょう。

③ スマホ最適化されたHPを構築せよ！

現在HPに訪れる新規客の9割以上がスマホからアクセスです。そのため体験入会数を増やすにはスマホで見やすいページ設計・スマホで申込みしやすい設計が必須となります。現在のHPをまずはお客様視点でスマホで確認することから始めましょう。

最低限この3つを押さえることで費用対効果の高いWeb集客が実現できます！

成功ポイントを押さえた企業のWeb集客事例（一部）

事例① PPC広告経由の体験数が**5倍アップ**

Before 体験2名/月（月予算10万円）

After 体験**11名/月**（同額予算）

関東地方 テニススクール

事例② 申し込みフォームをスマホ最適化しただけで月の体験数が**2.5倍に！**

入力項目の簡素化やストレスなく入力できる仕様を採用し、申し込みページでの離脱が半分以上減り**2.5倍の体験数**を獲得。

中部地方 総合型ジム

事例③ 自店LINEで無料体験告知発信だけで、**月30名の体験**を獲得！

新規客獲得目的で公式LINEを活用。事前に**1,600名以上**の友達（見込み客）を集め、その方に向けて効果的に案内を発信することで費用対効果の高い体験獲得を実現。

中国地方 24時間ジム

当日は事例の成功ポイントを詳しく解説いたします！ セミナー当日の内容はこちら！（一部抜粋）

セミナーの見どころ！

申込みページ改善だけで体験数2.5倍！
すぐに成果に繋がる**HP改善ポイント**はこれだ！

セミナーの見どころ！

失敗しないPPC広告運用のための
キーワードの探し方と設定方法を解説。

セミナーの見どころ！

投稿するだけでは時間の無駄！
新規客を獲得するための**Instagram運用手法**

セミナーの見どころ！

実は集客に繋がりがやすい！9割以上の企業が
対策していない**ポータルサイト活用事例**

**2023年 本気でWeb集客を成功させたい
企業の皆様はぜひご参加ください！**

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。

フィットネス・スクール事業集客アップセミナー

お問い合わせNo.
1月S094799/2月S094785

開催要項

オンラインにてご参加 ※全日程とも同じ内容となっております。ご都合のよい日時をお選びください。

2023年 1月30日(月) 開始 10:00 ▶ 終了 12:00 (ログイン開始 9:30より) お申込み期限:2023年1月26日(木)

2023年 1月31日(火) 開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始 12:30より) お申込み期限:2023年1月27日(金)

2023年 2月 7日(火) 開始 10:00 ▶ 終了 12:00 (ログイン開始 9:30より) お申込み期限:2023年2月3日(金)

2023年 2月 8日(水) 開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始 12:30より) お申込み期限:2023年2月4日(土)

2023年 2月24日(金) 開始 10:00 ▶ 終了 12:00 (ログイン開始 9:30より) お申込み期限:2023年2月20日(月)

2023年 2月27日(月) 開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始 12:30より) お申込み期限:2023年2月23日(木・祝)

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

日時・会場

受講料

一般価格 10,000円(税込11,000円) / 一名様 会員価格 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日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。尚、ご入金を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いたします。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)へご入会中のお客様のお申込みにも適用となります。

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.094799を入力、検索ください。

お問い合わせ

明日のグレートカンパニーを創る
Fundai 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: 日田 ●内容に関するお問合せ: 福岡
※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~2023年1月5日(木)まで
※休業期間中は電話がつか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。
※尚、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>

2023年1月30日(月) 2023年1月31日(火)

お申込み期限:2023年1月26日(木) お申込み期限:2023年1月27日(金)

2023年2月 7日(火) 2023年2月 8日(水)

お申込み期限:2023年2月3日(金) お申込み期限:2023年2月4日(土)

2023年2月24日(金) 2023年2月27日(月)

お申込み期限:2023年2月20日(月) お申込み期限:2023年2月23日(木・祝)

