

**このような方に
おすすめ!!**

宿泊施設における
集客の方法を
改めて理解し、
実践されたい方

① **10:30～12:30** (ログイン開始10:00～)
② **16:00～18:00** (ログイン開始15:30～)

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。) → 094899

コロナ関係なく年間売上をコロナ前**120%**達成した「みなとや 集客事例」 【コロナ禍だからこそ商品開発】【数値管理のWeb販促】

このような方に
おすすめ!!

集客改善し、
売上・利益を高めたい方

自社の強みを活かし、他にはない
誇れる旅館・ホテルにしたい方

今まで集客に向けて値下げなどの
価格調整しか対策していない方

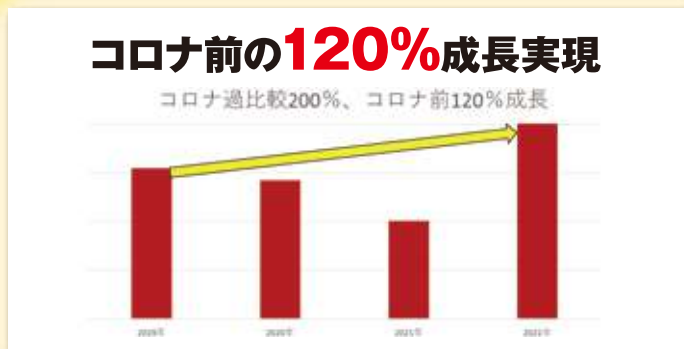
集客は広告宣伝を強化すれば
効果が出ると勘違いされている方

宿泊施設における集客の方法を
改めて理解し、実践されたい方

口コミ日本No1になった商品開発とWebマーケティングの秘訣を大公開



有限会社みなとや 営業部長
渡部 一登氏
福島県猪苗代湖にあるレイク
サイドホテルみなとやを経営。
コロナ禍で売上が半分まで下
がった中でのV字回復を早期
に実現。口コミサイト日本一で
あるMINATOYA SAUNAを
経営。



コロナ前の年間売上120%早期達成に向けて取り組んだこと

STEP 1. 自社・競合・市場(顧客)分析を元に、自社の強みを把握/売上向上に向けた方針策定

【調査/方針策定】
集客最大化は「自社の強み」を伸ばすことにより達成することが出来ます。また、自社の強みをエリア、日本No.1にする勢いで向上し続けることがポイントです。上記の観点でまずは自社・競合施設・市場(エリア内の顧客層)の把握から始めます。

ポイント 強みは「立地・建物設備・食事・その他商品」を見る
自社の強みは競合施設と比較して優位性あるものか



STEP 2. 自社コンテンツの深堀と認知に向けたLP作成

【商品開発】
方針=強みとするコンテンツを決定した後は、事業パートナーと連携した商品開発・認知に向けたHPやLP(1枚だけのHP)を作成します。みなとやの強みは「目と鼻の先に猪苗代湖がある立地」であり、猪苗代湖を活かしたコンテンツとして、【市場】が成長段階にあるフィンランド式サウナを導入しました。

ポイント 商品開発の成功には、【自社の強み】×【時流市場】の組み合わせである。



STEP 3. 予約獲得に向けたOTA広告、Google広告、SNS販促、メディア活用の組み合わせ

【Webマーケティング】
予約獲得に向けて、テントサウナ付きの宿泊プランを販売。ターゲット層を20代~30代のサウナ好き若者旅行者とし、ターゲット層が普段目にする広告媒体(SNS)や各サイトに誘導する検索連動広告を活用した。

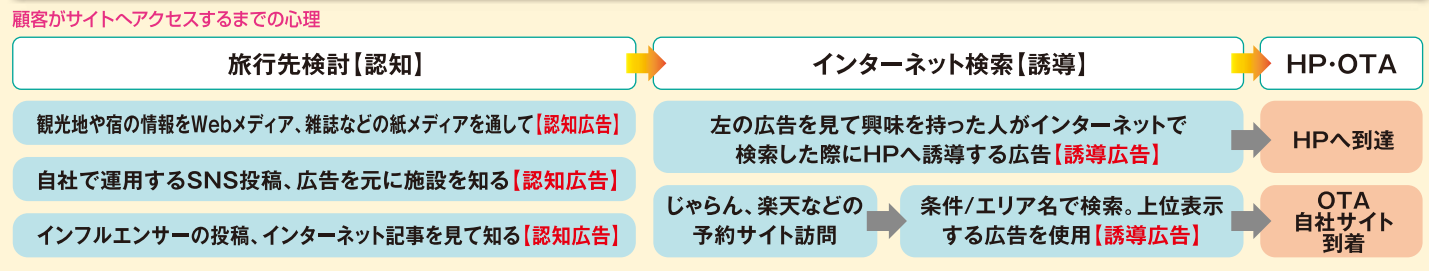
ポイント 【ターゲットの決定⇒広告媒体の決定】の流れとする
【広告予算】は経費÷売上×100%の指標をみて判断



宿泊施設の集客最大化を目指すための方程式とからくりを紹介

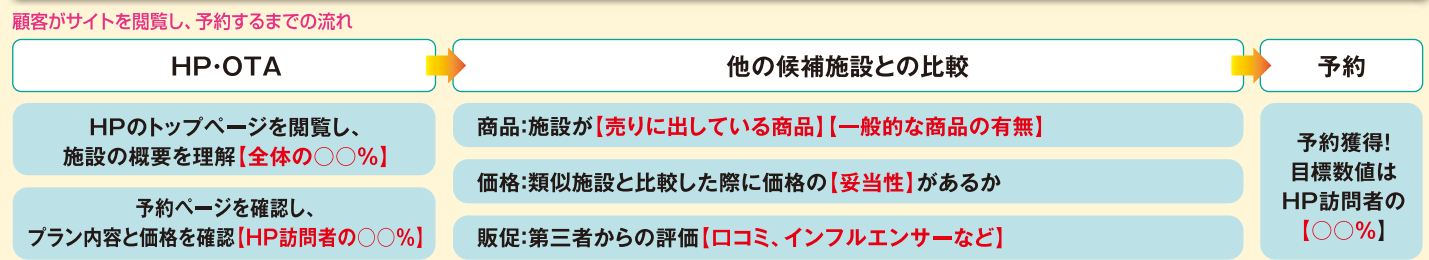
$$\text{集客最大化} = \text{(A) サイトアクセス数} \times \text{(B) 予約率}$$

(A) サイトアクセス数 認知してもらう広告とサイトへ誘導する広告を使い分け、
広告予算は売上に対して〇〇%以下に収める。



【認知・誘導広告の使い方】【広告予算の適正值】についてはセミナーにて解説します!

(B) 予約率 自社の強みコンテンツを活かした【宿泊したくなる】動機付け
【コンテンツ】の量or質において、競合施設よりも優位性を得る



【各%の業界数値=目標】【競合他社よりも予約獲得が出来るようになる】
「商品」「価格」「販促」対策についてはセミナーにて解説します!

先着**10社様**限定 集客最大化をして業績アップ実現に向け、自社の現状と改善策を
提案するポテンシャル診断を実施! 詳細はセミナーにて解説!

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。

稼働率を高め売上120%成長を実現する集客手法大公開セミナー

お問合せNo.S094899

※全日程とも同じ内容となっております。ご都合のよい日程をお選びください。

開催要項

日時・会場	オンラインにてご参加	お申込期限: 1月26日(木)
	2023年 1月30日(月)	① 開始 10:30 ▶ 終了 12:30 (ログイン開始10:00より) ② 開始 16:00 ▶ 終了 18:00 (ログイン開始15:30より)
	2023年 1月31日(火)	① 開始 10:30 ▶ 終了 12:30 (ログイン開始10:00より) ② 開始 16:00 ▶ 終了 18:00 (ログイン開始15:30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.094899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) ●内容に関するお問合せ: 片山(カタヤマ)
	※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。

お申込みはこちらからお願いいたします

1月30日(月) オンライン

- ① 開始 10:30~終了 12:30 (ログイン開始 10:00~)
② 開始 16:00~終了 18:00 (ログイン開始 15:30~)

申込締切日 1月26日(木)

1月31日(火) オンライン

- ① 開始 10:30~終了 12:30 (ログイン開始 10:00~)
② 開始 16:00~終了 18:00 (ログイン開始 15:30~)

申込締切日 1月27日(金)

