

ホテル・結婚式場の
事業主様

2023年 第1回

事業主様が集まる
ブライダル経営研究会説明会

2022年下半期からみた**ブライダル業界**が
取り組むべきビジネスモデル戦略

2023年 業界 予測

今の時代を語るキーワード

「なし婚層対策」

「Z世代マーケティング」「高収益家族婚」

「人材不足解消」

ホテル・結婚式場ビジネス
現状打開への
大ヒント!!

集客アップの実例が盛りだくさん! 優先順位ランキングを大公開!

今からでもまだ間に合う!
2023年直近繁忙期に向けた取り組み

上半期 集客 施策

来場体験型フェアを有効活用!
各種媒体に掲載するカラーフォトとは!?
まだ諦めないで! 再来館のための追客スキーム

開催日時

2023年1月25日(水) 10:00~17:00

(ログイン開始 9:30~)

事後ガイダンス 16:30~17:00

オンライン開催

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
Fundai Soken

Tel:03-6212-2931

Email: bridal@funaisoken.co.jp

※お問合せの際は「説明会タイトル・お問い合わせNO・お客様氏名」を
明記の上、ご連絡ください。

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

ブライダル経営研究会説明会

お問い合わせNo.

S095420 / K056604

新型コロナウイルスによる自粛ムードが終息に向かっているなか、 ブライダル事業主様はこのようなお悩みをもっていないませんか？

婚礼組数減
ナシ婚増

集客減

単価減

新規事業
立ち上げ

人材不足

課題に対する解決がきっと見つかる！

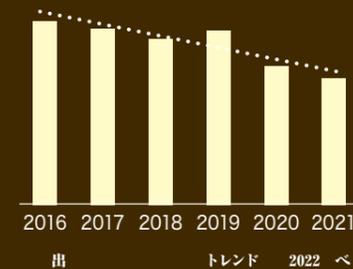
2023年一発目のブライダル経営研究会では、
ブライダル企業の**時流予測**と**取り組むべきこと**をお伝えします！

テーマ

1 2023年のトレンド時流予測

新型コロナウイルスに対する規制や意識が徐々に和らぎはじめ、集客や施行が復調傾向にあるかと思えます。ただ、今後も少子高齢化、若者の価値観の変化により婚姻組数減、ナシ婚層増の流れは止まることはないでしょう。挙式披露宴は長年に渡り、これまで単価が上がる一方でしたが、コロナによる意識の変化で少人数、低単価の婚礼マーケットが広がっているのも事実です。ユーザーの求めるウェディングイベントの多様化が進んでおり、大人数、高単価の業態のみで成り立つとは考えにくいので、各業態のユーザーニーズ、予算に合わせて、集客チャネルや成約フローをしっかりと分けていくことが必須になるでしょう。

<婚姻組数の減少>



テーマ

2 ブライダル企業が取るべき戦略

2023年は、①60名以上の挙式・披露宴、②31名以上59名以下の挙式・披露宴、③30名以下の挙式&会食、④フォトウェディングの4つの業態に分けて婚礼事業ポートフォリオをそれぞれで作成していく必要があります。それぞれの業態同士でのカニバリズムを防ぐためには、既存の式場ブランドとは別途でフォトウェディング専門ブランド・少人数婚専門ブランドを立ち上げることが必要です。専門ブランド化することにより、HPやポータルサイト、SNS等のWeb集客戦略もそれぞれのブランドで立てていく必要が出てきます。プランナー兼任では立ち行かなくなりますので、専任担当者をつけることが理想ですが、現実的にはデジタルを活用して生産性を上げることが第一になるでしょう。



<デジタル化で時間短縮と省人化>

参加されている同業他社の取り組みも聞ける！
～情報交換会～

会では、力 の り組みで成 が出たもの、に上 くいかなかったこととそれらの理 なる、現場の の を参加 者の 様でシェ いただきます。 ウトプットを行っていたことで、インプットの も高まりますし、施 の実行ス ードも いたく 分かります。 また、業者の の えに と くりというものがあ ります。 ができると、 る が 分的に と くりを 出して しみしないものなので、 え ってくる。 的に と くりを 行って いただくと思 います。

後半の目玉として

ブライダル専門コンサルタントによる **直近集客対策講座** も行います！

事例1 自社ホームページ強化で来館きっかけ**50%越え**を獲得

事例2 ポータルサイト活用で同じ広告費で実来館を**1.5倍増**やした事例

事例3 **全館成約率83.3%**を達成した来館接客時の演出

事例4 **施行当日でも組単価10万円アップ**できる商品を公開

参加者特典

勉強会の活用方法と定着のための振り返りを、
ブライダル専門コンサルタントが
無料でサポートします！

注)本会は研究会でありセミナーではございません。
経営者様のみ参加可能な会となります

まだまだあります！ 詳細や続きは当日に



「ちょっと話聞いてみたいけど、どんな会なのか不安…」
そんな方はまずこちらをご利用ください！

ブライダル経営研究会説明会

2023年1月25日(水) 10:00 ~ 17:00 (ログイン開始9:30~)
【事後ガイダンス 16:30~17:00】

ブライダル経営研究会説明会とは

ブライダル業界の事業主が集まる、事業主のための勉強会として「ブライダル経営研究会」を開催しております。研究会は通常のセミナーと異なり、現場の取り組みを参加者の皆様同士で情報交換していただき、そこで得た情報を有効活用し、明日からの経営に役立てていただけるようなプログラムで構成されています。よって通常のセミナーとは異なるため、研究会には初めてご参加いただく企業（初回お試し参加は無料）に必ず研究会説明会を受講していただくことを、参加の前提条件とさせていただきます。

1日の流れ

■別日程で1時間のZoomMTG 事前面談



お申し込み後、事前にお困りごとや興味のあることなどをお聞かせください（情報交換マッチングのため）です。

■当日10:00~11:00 研究会説明会参加



研究会の活用方法や過ごし方など、一日を通して、何をどのように学べばいいのかをお伝えさせていただきます。

■11:00~14:00（間で昼食） 船井総合研究所講座



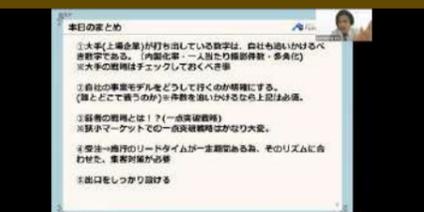
最新の成功事例などを踏まえながら、船井総研ブライダル専門コンサルタントが講義致します。

■14:00~16:00 情報交換会



一方的にコンサルタントが話をするのではなく、事業主同士で成功事例や、お悩みを相談することが出来ます。

■16:00~16:30 まとめ講座



最後にコンサルタントがまとめ、明日から行うことを明確にさせていただきます。

■16:30~17:00 事後ガイダンス



1日の会を通して学んだことの、自社への落とし込み方や、ご参加いただいたの疑問やご相談ごとを承ります。

ブライダル業界の成功事例を元に ここでしか聞けない成功事例をお伝えします

このような方にオススメ！

- ✓ ブライダル業界の時流が知りたい事業主様
- ✓ 業績を伸ばしている企業の具体的事例が知りたい事業主様
- ✓ 同業種の事業主仲間と情報共有されたい事業主様
- ✓ 最新の集客手法を学ばれたい事業主様
- ✓ アフターコロナの顧客の動きを正確にとらえたい事業主様

本研究会で学べるポイント

Point
01

最新のビジネスモデルや時流解説

ホテル・結婚式場・フォトウェディングスタジオなど、ブライダル企業にとって必要な情報をご提供いたします。

Point
02

ブライダル業界の成功事例

弊社のお付き合い先を始め、全国各地のブライダル企業における成功事例を詳しくご紹介いたします。

Point
03

同業他社の取り組み・成功事例

全国から集まるブライダル企業と情報交換し、直近の取り組みや成功事例などを学んでいただけます。

Point
04

ブライダル業界に特化した集客手法

SNS集客を始め、ブライダル業界に特化した集客手法をお伝えいたします。

ホテル・結婚式場・フォトウェディングなどの最新成功事例をお伝えいたします

ブライダル経営研究会とは？

他の勉強会と何が違うのか？ブライダル経営研究会の4つの特徴

特長① 業績を伸ばすことが最大のこだわり。

「よい話を聞いて終わり」にならないよう、実行して結果はどうだったかという検証、そして実行というサイクルを回して業績アップを伸ばします。

特長③ 同業種の志高き事業主仲間ができる。

「事業主同士で本音で語り合える」そんな場がブライダル経営研究会です。ブライダル経営研究会では、各社が成功事例を持ち寄り共有することで、共に成長ができる志高き経営仲間ができます。お互いを高めあう環境があるからこそ、業績を伸ばすきっかけにもなります。

特長② 施行事例を共有できる情報交換会

一方的にコンサルタントが話をするのではなく、ブライダル業の事業主同士で成功事例を共有したり、現状抱えている悩みを相談することもできます。

特長④ 年に一度繁盛店企業視察クリニック

ブライダル経営研究会では、情報交換を行うだけでなく、年に一度会員様の中から特に繁盛店である企業様へ視察に伺います。成功している企業様の実際の現場を見る事で数多くの気づきを得ることができます。

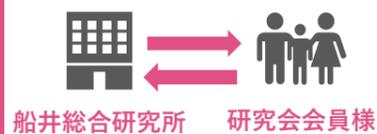
通常のセミナーと研究会の違いは？

通常のセミナーはコンサルタントが一方的にお話しますが、研究会の主役はご参加いただく皆様です。参加している事業主様同士で成功事例を共有したり、現状抱えている悩みを相談したりと、双方向の情報交換を行うことができます。また、2カ月に一度の定例会に参加することで、定例会での情報交換を区切りとして、業績アップのPDCAサイクルを回しやすくなります。

ブライダル経営研究会の **ここがすごい！** 生の情報が手に入る情報交換会！

研究会

①双方向の情報提供



双方向性と継続性
→より業績UPに直結する

②会員様同士の共有による落とし込み



立体的な理解
+
実践への
落とし込み

③会員様同士の実践経験の情報交換



セミナー

①船井総研からの情報提供



単発の刺激

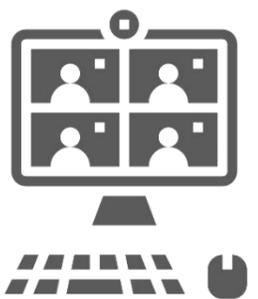


情報交換会ってなに？

情報交換会とは会員様同士で行うディスカッションです。事前にご提出いただいた事例に基づき、

- ①成功事例とその理由
- ②皆様にご質問・ご相談したいこと
- ③皆様からご質問・ご相談したいこと

など様々なことをディスカッションして頂きます。日々の経営において悩んでいることや、成功しているブライダル業界事業主様に聞きたいことをこの機会に聞くことができます。研究会で最も盛り上がり、参加されている事業主様の満足度も高いのがこの情報交換会です。普段なかなか聞くことの出来ない生の声から、これから取り組むべき内容を落とし込み、共有して共に成長していく場です。



ブライダル経営研究会入会9大特典

《全9種》盛りだくさんの特典をご用意しております！

経営品質クラウドCEO SANBŌ

CEO SANBŌとは？

CEO SANBŌは、4万社以上のコンサルティング経験から導き出されたノウハウをもとに作成した診断サービスです。ビジネスモデル・組織・財務の課題を事業主の右腕となり解決します。CEO SANBŌの中で、ご利用いただける診断サービスには、具体的に以下のようなものがあります。

- ・財務のお悩みを解決し、財務改善をサポートする「CASHFLOW SANBŌ」
- ・組織のお悩みを解決し、組織成長を加速させる「組織 SANBŌ」

SANBŌシリーズが事業主の「参謀」となり、良質な判断材料を提供します。研究会会員に広くご活用いただいております。

研究会入会月より3ヶ月以内のお申込みで1年目無料でご利用いただけます。
※入会月より4ヶ月以降のお申込みの場合、150,000円（税抜）/165,000円（税込）となります。

セミナー&コンサルティング

1年に1度の無料コンサルティング

研究会会員限定の無料サービスとして、年1度の無料コンサルティングがございます。

「今、出店を考えているのだけど…」 「競合が近くに出店してくるので今後の方向性を相談したい…」 など、日々の悩み事から、経営戦略の内容まで、幅広くご相談いただけます。

セミナーが会員価格で参加可能

コンサルタントが発信する情報を「より多くの方に伝えたい」、「より多くの方にヒントを見つけて頂きたい」、そのような思いから、毎年多くのセミナーを開催しています。研究会会員は、特別金額でセミナーをご受講いただくことが可能です。

5,000名以上参加！経営戦略セミナーへご招待

経営戦略セミナーは、経営トップの方に向けたセミナーです。株式会社船井総合研究所のコンサルタント・また全国でも有名な事業主を中心とした講師陣が登壇する総力祭です。様々な角度・調査から情報を得る事ができ、業種は違っても、学ぶものは多く、日常生活では持てない発想をお持ち帰り頂いております。そんな進化し続けるビックセミナーへご参加いただけます。

様々な成功事例が見られます

社長online無料利用可能

船井総研の事業主向けWEBメディアである社長onlineを無料でご利用いただけます。船井総研が発信する動画や成功事例記事など月間500件超えのコンテンツと、NewsPicks有料版オリジナル記事の両方をご覧いただけます。

会員様限定 繁盛店視察ツアーへご招待

年に1回の繁盛店視察クリニックでは、実際に研究会でご紹介しているモデル店に出向き、実際に繁盛している企業様・店舗に直接伺うことで、肌で繁盛している理由、自社で取り入れられることを学ぶことができます。

視察以外にも、成功されている事業主様の講演や会員同士の情報交換会などが行われます。さらに、船井流マーケティング理論と照らし合わせながら、繁盛のポイントを船井総研のコンサルタントが解説させていただきます。

会員同士でいつでもコミュニケーション可能

聞きたいときに、聞きたい情報が手に入る！会員限定チャットグループ。例会のない時にも会員同士しか見ることの出来ないチャットページで様々な情報が飛び交っています。

必見

ブライダル業界の最新事例が見放題！

ブライダル経営研究会データベースの活用方法

01 自社の成功事例をアップロード

自社の取り組みを例会にて発信することで、他の会員様からアドバイスをいただくことができ、幅広くご活用いただけます。

02 他社の成功事例を参考に！

LINEの活用方法、資料請求の同梱物など、同業他社の成功事例、ツールなどをご参考いただけます。



こんな方におすすめ！

- ✓ 結婚式場の業績回復につながる一手を探っている方
- ✓ 集客や成約率アップの具体的手法を知りたい方
- ✓ 婚礼業界の時流について知りたい方
- ✓ 全国の最先端事例を知りたい方
- ✓ 最新の成功事例・失敗事例の情報をいち早く知りたい方
- ✓ 式場としての生産性をアップさせたいと考えている方
- ✓ SNSやWEBをうまく活用できていない方
- ✓ フォトウェディングの参入に関心のある方

開催要項

日程

2023年 **1月25日**(水)

開催場所

オンライン開催 (Zoom)

時間

10:00～17:00 (受付開始9:30～)

【事後ガイダンス 16:30～17:00】

参加費

無料 (1企業につき2名様まで1回限りのご参加が可能です。)

・本説明会は経営者・事業責任者向けの会となります。お申込みいただいた企業様には、詳細を確認させていただきご参加の可否につきまして弊社より改めてご連絡申し上げます。

・本研究会を有効活用していただく目的で、受講前に弊社コンサルタントによる事前ガイダンスを実施しております。事前ガイダンスをお受けいただけない場合、説明会へのご参加をお受けしかねる場合がございますのでご了承ください。

当日の講座内容&スケジュール

第1講座



ブライダル経営研究会説明会

ブライダル経営研究会とは
研究会で学べること
研究会特典など

株式会社船井総合研究所 ライフイベント支援部 ライフイベントグループ みずしま ほうしょう
ライフイベントチーム リーダー **水島 芳将**

第2講座



2023年時流予測

新型コロナウイルスに対する世間の意識が和らいだ今、ブライダル企業が考えるべき業界の未来

株式会社船井総合研究所 ライフイベント支援部 ライフイベントグループ みずしま ほうしょう
ライフイベントチーム リーダー **水島 芳将**

第3講座



今からでも間に合う繁忙期対策

取り組めばすぐに成果につながる、集客方法と成約率アップ方法

株式会社船井総合研究所 ライフイベント支援部 ライフイベントグループ おおとも まさひろ
ライフイベントチーム **大朝 正博**

第4講座



情報交換会

直近の取り組みとその成果について、会員同士での情報交換会

株式会社船井総合研究所 ライフイベント支援部 ライフイベントグループ わたなべ ななこ
ライフイベントチーム **渡邊 菜々子**

第5講座



本日のまとめ

本日のまとめと、明日から取り組むべきことについて

株式会社船井総合研究所 ライフイベント支援部 おおみち けんさく
マネージングディレクター **大道 賢作**

ブライダル経営研究会説明会

お問い合わせNo. S095420/K056604

開催要項

オンライン開催 (Zoom)

日時
会場

2023年 **1月25日(水)** 10:00～17:00 【事後ガイダンス 16:30～17:00】
(ログイン開始9:30～)

お申込期限：1月21日(土) 23:59まで

オンライン開催セミナーでは、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
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。

受講料

無料 (1企業につき1回限定)

- お申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は、開催4日前までにご連絡ください。
- 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。
それ以降は事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。

お申込み

下記QRコードよりお申込みください。

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. 095420を入力、検索ください。

お問合せ

 Funai Soken 株式会社船井総合研究所

船井総研研究会事務局 **E-mail : bridal@funaisoken.co.jp**

TEL : 03-6212-2931 (平日9:30～17:30) 申込みに関するお問合せ：真鍋 昌子 (マナベ マサコ)
内容に関するお問合せ：水島 芳将 (ミズシマ ホウショウ)
渡邊 菜々子 (ワタナベ ナナコ)

※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。

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25日(水)

申込締切日：1月21日(土) 23:59まで

10:00～17:00 (ログイン開始 9:30～)
【事後ガイダンス 16:30～17:00】

PCからお申込み

検索画面にて以下を入力し、検索ください。

🔍 船井総研 ブライダル経営

スマホからお申込み

