

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。新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるウェブ開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。また、来場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございますので必ずご確認ください。

## こんな方におすすめ！

- ☒ 1月・2月の集客結果が悪く、予算未達が見えている
- ☒ 広告費の予算と集客コストを適正にしたい
- ☒ 成約済みの組単価アップを狙いたい
- ☒ お客様に付加価値を提供して満足度アップさせたい
- ☒ ブライダル業界の時流やトレンドについて知りたい
- ☒ 式場としての生産性をアップさせたいと考えている方
- ☒ 業界におけるリアルな成功事例・失敗事例が知りたい
- ☒ 年間を通して来館組数を増やす施策が知りたい

## ブライダル経営研究会説明会

2023年 3月22日 (水)

開催時間 10:30~17:00 (受付開始: 10:00~)  
(事後ガイダンス/16:30~17:00)

お申込み期限  
3月18日 (土)

株式会社船井総合研究所  
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10  
地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」@番出口より徒歩2分

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

|             |                                                                                                                              |        |
|-------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|
| 第1講座        | <b>ブライダル経営研究会説明会</b><br>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<br>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<br>ライフイベントチーム リーダー              | 水島 芳将  |
| 第2講座        | <b>直近単価アップ施策</b><br>参列人数に頼らない単価アップ方法と、大人数帯でこそインパクトが出せる単価アップ方法<br>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<br>ライフイベントチーム シニアコンサルタント | 大朝 正博  |
| 第3講座        | <b>中長期の集客戦略</b><br>1月、2月の繁忙期を終えた今、取り組むべき集客戦略<br>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<br>ライフイベントチーム リーダー                        | 水島 芳将  |
| 第4講座        | <b>情報交換会</b><br>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<br>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<br>ライフイベントチーム                             | 渡邊 菜々子 |
| 第5講座        | <b>まとめ講座</b><br>本日のまとめと、明日から取り組むべきことについて<br>株式会社船井総合研究所 ライフイベント支援部<br>マネージング・ディレクター                                          | 大道 賢作  |
| 16:30~17:00 | <b>事後ガイダンス</b>                                                                                                               |        |

ご参加いただくに  
あたり右記を  
ご確認ください

・入館時、マスクの着用をお願いしております。  
・入り口付近に消毒液をご準備しておりますのでご利用ください。  
・お客様の安心・安全を優先し、赤外線サーモグラフィーによるご来場者様の体表面温スクリーニングまたは、非接触型の体温計にて測定を実施いたします。  
・発熱(37.5度以上)がある場合、入館をお断りいたします。  
・当社スタッフもマスク着用で業務にあたらせていただきますことをご容赦ください。  
・体調がすぐれない場合はご参加をご遠慮ください。

お申込みはこちらから



ホテル・結婚式場の  
事業主様

初めてご参加の  
企業様

**参加費  
無料**

ブライダル経営研究会

# 春 2023年 2選 にやるべきこと 業績を上げる2つのKPI最大化戦略

スグできる！

ここから  
最大半年で組単を  
最大化する方法

施行当日でも  
**組単価10万円アップ**  
できる商品を公開



参列人数に頼らなくても  
**20万円の単価アップ**  
ができる商品と  
それを売る方法

常識を覆す！  
当日の流れを変えるだけで  
**単価を20万円  
上げる秘訣**

自社ホームページ強化で  
来館きっかけの

**自社比率が  
50%に**

これからの時代は  
UGCが集客の肝  
**年間口コミ数が  
4倍増**

支配人がかける  
マーケティングの時間のうち  
**1/3を削減する  
仕組み**

次の繁忙期  
で勝つ！

**年間  
来館数を  
最大化する  
戦略**

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  
●申込みに関するお問い合わせ: 眞鍋昌子 (マナベマサコ)

**ブライダル経営研究会説明会** お問い合わせNo. **K056604/ S097581**

<船井総研研究会事務局> Email: **bridal@funaisoken.co.jp**

TEL:03-6212-2931 (平日9:30~17:30)

※お問い合わせの際は「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。

●内容に関するお問い合わせ: 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)

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。) →

**097581** Q

# 今期1月～2月で思うように集客が取りきれなかった… だからこそ、今重要なのが **組単価アップ!**

コロナ以前の集客に  
戻っていない

受注残も  
参列者数が少なくて  
売上に大ダメージ

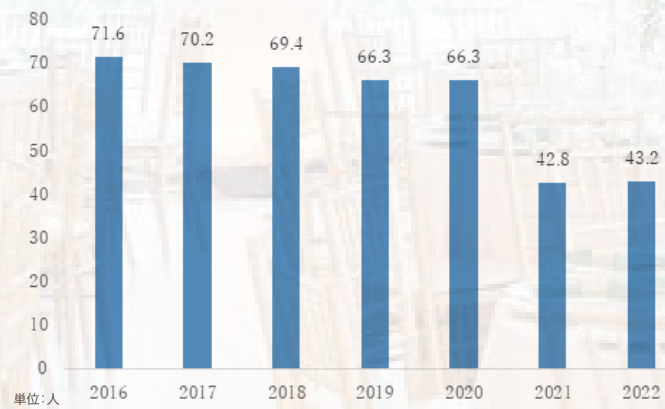
人手が足りずに  
集客に手が回らない!

## そんな課題が解決する 「春にやるべきこと2選」

### 春にやるべきこと 1

### スグできる! ここから半年で組単価を最大化する方法

1月・2月の集客繁忙期を終えた今、コロナ以前の集客状況に戻っていない式場様が多いのではないのでしょうか?実は全国各地で同じ状況が見受けられます。そもそも婚姻組数が減少していることも要因としてありますが、2021年後半はコロナの反動もあって、結婚式したかった人の駆け込みがありました。それでもコロナの影響により、参列人数が減少し、単価の下落も顕著であることがめずらしくありません。2022年の受注残のおかげでなんとか予算には達するものの、駆け込みがひと段落した2023年は集客も下がり、参列人数も思ったよりも戻らず、そうなるといういよいよ危険水域です。少ない人数でも何とか受注したお客様で満足度も高めながら単価アップを目指していくことが求めています。そこで本講座では明日からできる単価アップ方法について解説いたします。

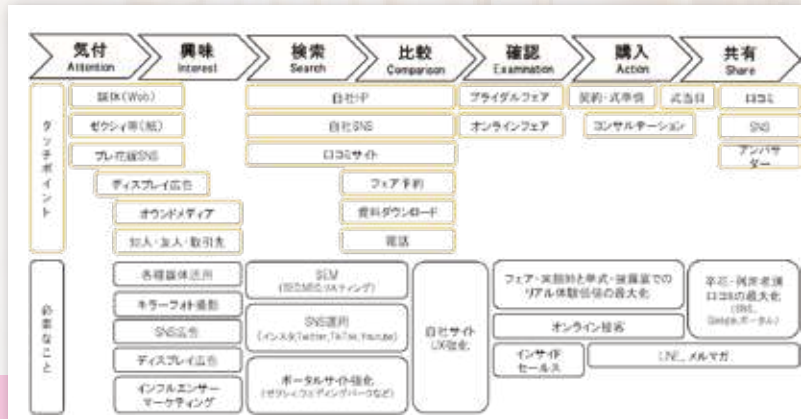


※ゼクシィトレンド調査2022  
披露宴・ウエディングパーティーの招待人数  
(披露宴・ウエディングパーティー実施者/単一回答) 全国(推計値)

### 春にやるべきこと 2

### 次の繁忙期で勝つ! 年間来館数を最大化する戦略

集客媒体としてホームページやSNSの影響度が高まるなか、ゼクシィ依存の集客だけでは利益を圧迫し、自社集客へのリソースの投資ができず、負のスパイラルに陥ってしまいます。また、ここ近年どの式場でも課題になっているのが人不足です。支配人が新規対応しながら片手間でマーケティングを行い、的外れな施策を繰り返す羽目になっていませんか? 必要なのは、いかに限られた人と金を最適に配分するかです。本講座では、集客の繁忙期を終えた今だからこそ、普段は目をつむってしまっているブライダル業界の集客課題を浮き彫りにし、我々コンサルタントから解決策を提示するとともに、今何に取り組むべきなのか、具体的にお伝えします。



カスタマージャーニーマップに則り、集客戦略を再構築

ブライダル経営研究会で生き残り戦略を一緒に考えましょう!

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

### 同業他社の実態が分かる! 情報交換会

ブライダル経営研究会のメインとも言って良い情報交換会では、1月～2月にかけての各式場の集客状況や、取り組んだことで成果が出たもの、逆に上手くいかなかったこととそれらの理由なども含めて、現場の生の情報を参加者の皆様でシェアいただきます。情報交換会を有意義に過ごしていただくために、我々コンサルタントから事前のヒアリング実施を行わせていただいております。皆様からお聞きしたことをもとに、情報のマッチングさせていただきます。情報はアウトプットしていただくことで、インプットの質も高まり、施策の実行スピードが間違いなく上がります。また、成功する企業の社長は与え好きでもあり、与え好きには情報が集まってくるというのが、船井流の考え方でもあります。ぜひ有効活用していただきたいです。



### 過去 参加企業の Voice

★★★★★

一人で悩んでいてもどうしても、不安に思うことも、経営者仲間に相談することで不安を解消することができました。上手くいったことだけでなく、失敗したこともシェアしながら切磋琢磨できるのが良いですね。



★★★★★

船井総研の講座は、参加者様の状況に合わせて講座が組まれており、実例に基づいているのですぐに実践して成果に繋げることができました。



★

セミナーのように一方通行の情報収集の場ではなく、アウトプットの機会が設けられているので、明日からやる事が明確になってきちんと実行に移すことができました。



### 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!

まだまだあります! 詳細や続きは当日に。



# ブライダル経営.com

## 業績アップメルマガのご案内

株式会社船井総合研究所では、ブライダル業界に特化したメールマガジンを配信しております！  
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

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

船井総合研究所のお付き合い先の  
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
- ✓ コロナが終息しているのに集客が戻らないまま
- ✓ 成約率が高いが単価が下がっている
- ✓ ナシ婚層を取り込みたい
- ✓ 媒体に依存した集客しかできていない
- ✓ 人材確保・育成に困っている
- ✓ 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

**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



お問い合わせ

無料経営相談窓口  
TEL:0120-958-270（平日9:45～17:30）

# ブライダル経営研究会説明会

お問い合わせNo. K056604/ S097581

## 開催要項

### 船井総合研究所大阪本社

大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩2分

日時  
会場

2023年 **3月22日(水)** 10:30～17:00 【事後ガイダンス 16:30～17:00】  
(受付開始10:00～)

お申込期限：3月18日(土) 23:59まで

※諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はメールにてご確認ください。また最小催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

受講料

**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。)

- 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. 097581を入力、検索ください。

お問い合わせ

 **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](mailto:bridal@funaisoken.co.jp)**

TEL : 03-6212-2931 (平日9:30～17:30)

申込みに関するお問い合わせ：眞鍋 昌子 (マナベ マサコ)  
内容に関するお問い合わせ：水島 芳将 (ミズシマ ホウショウ)  
渡邊 葉々子 (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**

**スマホからお申込み**

2023年 **3月22日(水)**

申込み締切日：3月18日(土) 23:59まで

**10:30～17:00** (受付開始 10:00～)  
【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

