

こんな方におすすめ！

- ☑ 第一四半期の結果が悪く、年間目標の未達が見えている経営者様
- ☑ 和装・フォト業界の今後の時流を踏まえた戦い方が知りたい経営者様
- ☑ web集客の成功事例が知りたい経営者様
- ☑ 動画コンテンツを活用した集客方法が知りたい経営者様
- ☑ 業界におけるリアルな成功事例・失敗事例が知りたい経営者様

和装・フォトビジネス経営研究会説明会

2023年4月26日(水)

開催時間

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

お申込み期限

4月22日(土)
23:59まで

オンライン開催

(Zoomを使用)

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兼ねる場合がございますのでご了承ください。
- 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。

当日の講座内容

第1講座	和装・フォトビジネス経営研究会説明会 和装・フォトビジネス経営研究会についての説明と、研究会で学べること、研究会特典などについてご説明いたします。 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 ライフイベントチーム アソシエイト	市原 賢也
第2講座	最新の集客事例と船井流マーケティング 動画コンテンツの活用や広告運用方法など、最新のWeb集客方法と、船井流経営法と船井流マーケティングを基にした、今後の経営方針についてお伝えします。 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 ライフイベントチーム アソシエイト	市原 賢也
第3講座	取材講座 和装・フォトビジネス経営研究会の会員様の取組みをピックアップしてお伝えいたします。 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 ライフイベントチーム アソシエイト	市原 賢也
第4講座	情報交換会 直近の取組みとその成果について、会員様同士で情報交換会を行います。 株式会社きものあさ川 部長 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 ライフイベントチーム アソシエイト	浅川 雄一郎 市原 賢也
第5講座	まとめ講座 本日の内容のまとめと、明日から取り組んでいただきたいことをお伝えいたします。 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 ライフイベントチーム シニアコンサルタント	井口 章
16:30～17:00	事後ガイダンス	

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。
※お申込みに関してのよくある質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。【TEL】03-6212-2931 (平日 9:30～17:30)
セミナー情報を右記Webページからご覧いただけます！ <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/098918>
●お申込みいただいたにもかか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。

お申込みはこちらから



振袖レンタル店向け

和装・フォトビジネス経営研究会ご案内

初めてご参加の
企業様
参加費
無料

地域密着の企業だからこそできた きものあさ川が5番店から

振袖地域1番店※船井総研調べになった方法

紹介獲得を年々増やす！
地縁活動とは？

自動で紹介が増える
パンフレットを使った
美容室営業法

地元の団体や祭りなどに
出資して地域内での
知名度を向上

地元の会合参加など
地道な関係性構築活動

エリア内最大の認知度を
獲得するweb広告と
アナログ広告の活用法

テレビ・ラジオ・新聞
などマスメディアの
広告の活用法

呉服の入口商品と捉えた
振袖の広告費配分

認知度を高めて、
効果を最大化する
方法

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
〒100-0005 東京都千代田区丸の内1丁目6番6号
日本生命丸の内ビル21階

和装・フォトビジネス経営研究会説明会

お問い合わせNo: K100573 S098918

〈研究会事務局〉 E-mail : retail-business@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」を明記のうえ、ご連絡ください。

●申し込みに関するお問い合わせ：中久保歩美（ナカクボアユミ） ●内容に関するお問い合わせ：市原賢也（イチハラケンヤ）

WEBからお申し込みいただけます。（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。）→

S098918

これからの振袖マーケティングは デジタル×アナログの融合が欠かせない！

自社名簿を獲得

紹介獲得

エリア内での
認知度向上

今やるべき！振袖店の理想の マーケティングのかたち

学べること 1

きものあさ川の広告と地縁活動 によるブランディング戦略

「振袖といえばきものあさ川」となるために

- **DM・Web広告**・新聞、ラジオ、テレビなど**マス広告**を活用
- 地元の**美容室・地域団体**への営業から**紹介獲得**
- お嬢様からの**紹介比率20%**
- 圧倒的な物量を確保するための**計画的な仕入れ**
- **家族の思い出**にこだわる

学べること 2

デジタル集客とアナログ集客を 組み合わせた理想のマーケティング

これからはデジタル×アナログ型マーケティングが必須

- リアルイベント×Web施策で**自社名簿を獲得**する方法
- **顧客管理と追客徹底**で**来店率を高め**て件数アップ
- 振袖の**アフター商品**まで繋げ**LTV向上**

振袖の集客成功事例

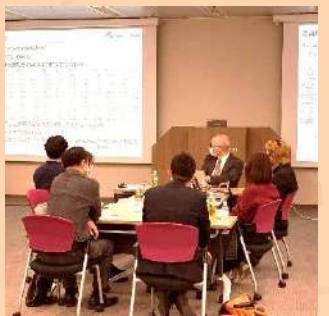
- **HP整備+DM+テレアポ強化**で売上昨対**176%**！
- **カタログ請求**で**月30件の名簿獲得**。来店率は**約20%**！

和装・フォトビジネス経営研究会で 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。事業主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

和装・フォトビジネス経営研究会のメインとも言ってよい情報交換会では、1月～3月にかけての各社の集客状況や、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にシェアいただきます**。会員様はご家族経営規模から地域一番店、多店舗展開されている方まで様々です。
貴社の規模にかかわらず、ご安心してご参加ください。



過去 参加企業の Voice

★★★★★

船井総研の講座は、時流に応じて今まさに必要な情報が盛り込まれていますし、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。

★★★★★

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。

★★

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、明日からやることが明確になってきちんと実行に移すことができました。

当日の様子や参加者インタビューは
こちらをご覧ください！



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、
振袖・呉服・写真館の専門コンサルタントが
無料でサポートいたします！

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！

和装・フォトビジネス経営研究会説明会

2023年4月26日(水) 10:30 ~ 17:00 (ログイン開始10:00~)

【事後ガイダンス 16:30~17:00】

和装・フォトビジネス経営研究会説明会とは

呉服・写真館・振袖3業界の事業主が集まる、事業主のための勉強会として「和装・フォトビジネス経営研究会」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。

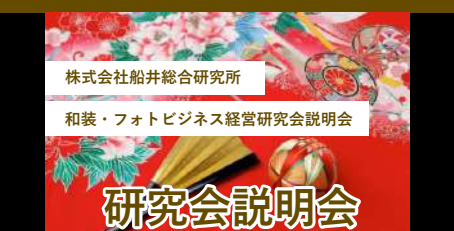
1日の流れ

■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10:00~12:30 研究会説明会参加



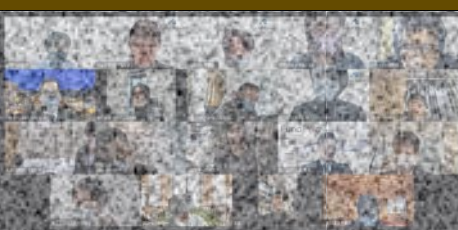
研究会の活用方法や過ごし方など、一日を通して、何をどのように学べばよいのかお伝えさせていただきます。

■12:00~14:00（間で昼食） 船井総合研究所講座



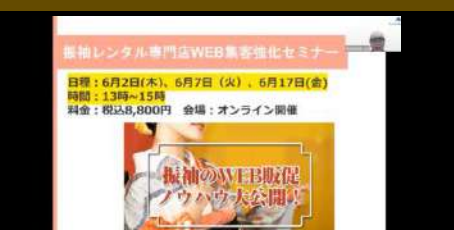
最新の成功事例などを踏まえながら、船井総研業界専門コンサルタントが講義致します。

■14:00~16:00 情報交換会



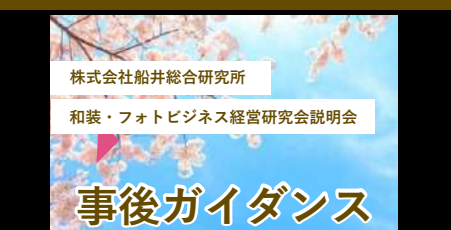
一方的にコンサルタントが話をするのではなく、事業主同士で成功事例や、お悩みを相談することが出来ます。

■16:00~16:30 まとめ講座



最後に、コンサルタントより、当日の振り返りと直近開催の注目セミナーに関するご案内を行います。

■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。

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！

- ✓ 和装・フォトビジネス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

呉服店・写真館・振袖レンタル事業者など、和装・フォトビジネス関連の企業にとって必要な情報をお届けいたします。

Point
02

和装・フォトビジネス業界の成功事例

弊社のお付き合い先を始め、全国各地の和装・フォトビジネス関連の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

全国から集まる経営者陣と情報交換し、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

業界に特化した最新の集客手法

WEB集客・SNS集客を始め、業界に特化した最新の集客手法をお伝えいたします。

呉服・写真館・振袖業界などの最新成功事例をお伝えいたします 和装・フォトビジネス経営研究会とは？

他の勉強会と何が違うのか？和装・フォトビジネス経営研究会の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」そんな場が和装・フォトビジネス経営研究会です。和装・フォトビジネス経営研究会では、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 成功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、事業者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

和装・フォトビジネス経営研究会では、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。

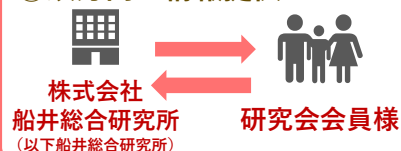
和装・フォトビジネス経営研究会の

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



③会員様同士の実践経験の情報交換

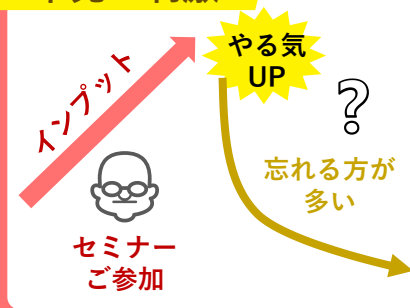


セミナー

①船井総合研究所からの情報提供



単発の刺激

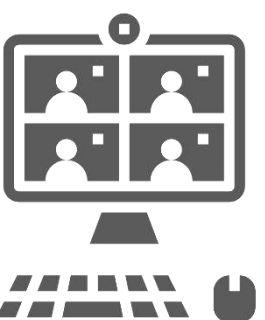
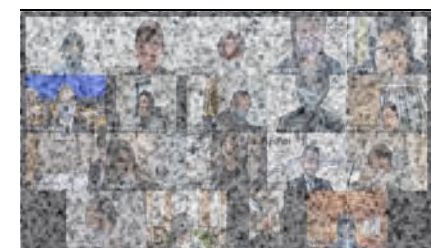


情報交換会ってなに？

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、成功している企業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。



登録無料

業績アップ メルマガのご案内

株式会社船井総合研究所(以下、船井総研)では「和装・フォトビジネス業界をもっと盛り上げたい!」という思いから、呉服・写真館・振袖の3業界に特化したメルマガジンを無料配信しております!是非この機会にご登録ください。

メルマガにご登録いただくと

01 最新の成功事例・業界コラムを定期的に読める!

船井総研のお付き合い先における成功事例や、業界専門コンサルタントが執筆するお役立ちコラムなどを定期的に配信いたします。

名簿が買えない時代の 新たな集客方法

最近の振袖業界

最近、振袖事業を営む経営者様から、
・名簿が買えなくなってDMがほとんど送れなくなった
・DMを送ってもほとんど返ってこない
・WEBでの集客を強化したいがどうすればいいかわからない
・とりあえずInstagramは始めたけど成果に繋がらない
・そもそもWEB集客ってなに?
といったお悩みをよく耳にします。

2022年4月に施行された改正個人情報保護法により、
名簿の購入が出来なくなった影響を多くの方が懸念されているもののその
対策としてのWEB集客はまだまだ上手く活用できていない方が多いよう
です。
今までの集客方法から脱却し、新たな集客方法に切り替えるのは
コストももちろん掛かりますし、リスクに感じて踏み切れずにいる方も多
いのではないのでしょうか。

ですが、振袖市場はそうも言ってられない状況になりつつあります。
DMを送るための名簿数は加速度的に減少しており、あと数年で名簿が
無くなるという会社様も多いのではないのでしょうか。
名簿の数はまだあったとしても、その有効率もどんどん減少しています。

そんな状況を鑑みると、「WEB集客」への切り替えは必至と言えるでしょう。

呉服店の強みを生かして 高収益を出せる美容ビジネスとは?

アイサロンの市場性・ターゲットとは?

アイサロンビジネスの可能性があるのは人口50万人までの地方都市です。
大商圏では既に競争が激化することでお客様の獲得コストがあがるので、
地方都市での展開をおすすめしています。
地方都市ではまだ価格競争や店舗の立地競争もそれほどなく、ストロング
プレイヤーもいないので楽に利益を出す事が出来るのでねらい目です。

美容のターゲットは一般的には20歳代のOLかと思います。
しかし、私がこのアイサロンビジネスでターゲットにしていただいてるのは
40歳前後のママさんです。
この世代は子育てで忙しく、メイクをしている時間が惜しいのでこのサービ
スを受けていると言うニーズがあります。
また、この世代は呉服店の本業にとっても欲しい客層ですので客の親和性
から見てもメリットがあります。

出店立地は?

私がプロデュースさせていただく店舗の立地は少しユニークかと思います。
それは住宅街の真ん中だからです。
本来ならビジネスの優位性を考えると商業施設に入ったり、市街地エリアへ
の出店を考慮のようですが、地方都市では市街地から離れたママさんが
たくさん住んでいるマンションの多い住宅街に出店の方がメリットが大き
いです。当然、家賃も抑えられますからシビアなマネージメントがいらない
になるので店長不在でも営業できるのも魅力です。

このようなメールが届きます!

成功事例

集客

接客

営業

などテーマは様々!

他にもお役立ち情報盛り沢山! 詳細は裏面へ

02

業界専門の小冊子を無料でダウンロードできる！

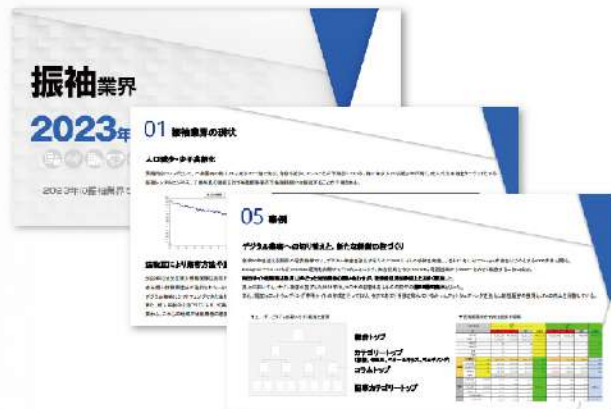
和装・フォトビジネス関連事業者様へ向けて、
業界専門のノウハウが集約された小冊子を無料配布いたします。

過去配信したコンテンツ

振袖店向けHP診断 チェックリスト



2023年振袖業界 時流予測レポート



業界の課題と解決方法

トレンド

など徹底解説！

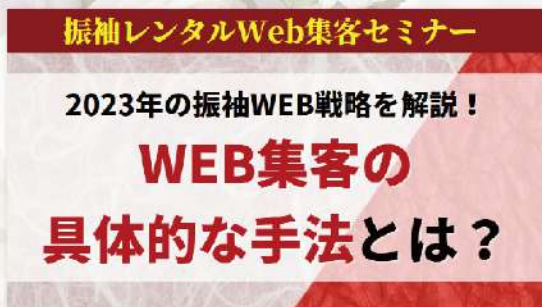
03

セミナー・勉強会の情報をいち早くキャッチできる！

業界専門の勉強会お付き合い先の成功事例を元にしたセミナーなど、
年間を通して私たちが開催しているイベントのご案内をいち早くお届けいたします。

過去開催したセミナー

振袖レンタルWeb集客セミナー



振袖ビジネス戦略セミナー



今後も引き続き、様々なテーマでセミナーや勉強会を行う予定です。
情報をいち早くキャッチアップし、明日からの経営にお役立てください。

いますぐ登録！

PCの方はこちらから

- ①「船井総研 和装ビジネス通信」で検索
- ② メルマガ登録フォームからご登録

QRコードから
ご登録ください。

