

**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

10:00~12:00
(ログイン開始9:30~)

第3講座

講師以外にコンサルタントも同席いたしますので、セミナー途中でも個別チャットでご相談いただけます。

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 ※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。)→ 099375

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」 1,000施設の調査結果から見る成功事例を活用して業績アップ!

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No.1になった商品開発とWebマーケティングの秘訣はこちら

※出典元: 口コミサイト「サウナイキタイ」

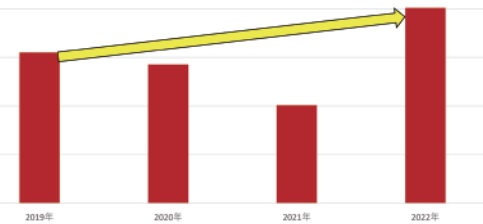


レイクサイドホテル みなとや

福島県猪苗代湖から徒歩0分の場所に位置する宿泊施設。コロナの影響により売上が半分まで下がり、売上獲得策を模索。さまざまな施策をする中で、テントサウナが某口コミサイトで日本NO.1になり、テントサウナ+宿泊が増加し、コロナ前の売上120%を達成。

コロナ前の**120%**成長実現

コロナ過比較200%、コロナ前120%成長



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

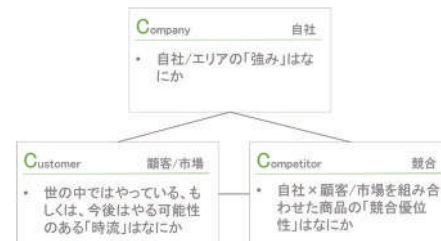
STEP1. 自社・競合・市場(顧客)分析を元に、自社の強みを把握/売上向上に向けた方針策定

【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



STEP2. 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。



STEP3. 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

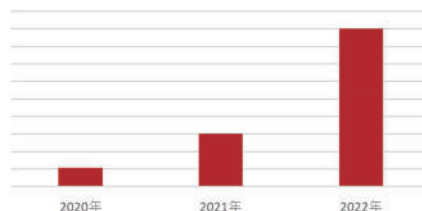
【Webマーケティング】

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

メディアに取り上げられ、年々利用者増加中



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

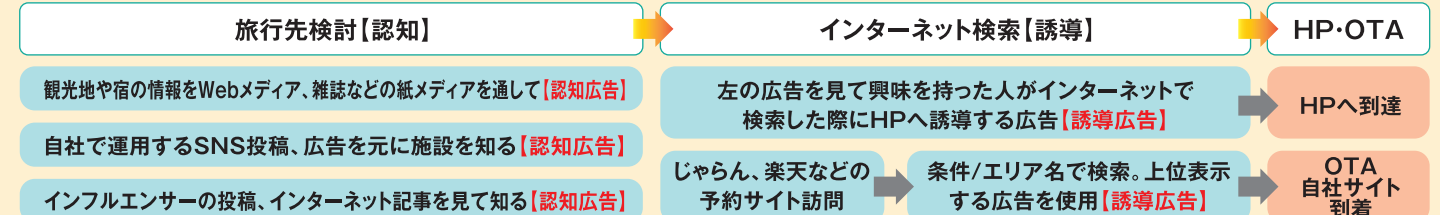
集客最大化

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

(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。

顧客がサイトへアクセスするまでの心理

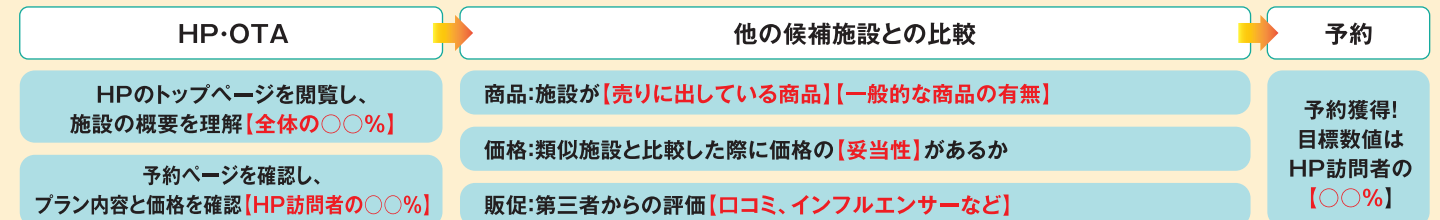


【認知・誘導広告の使い方】【広告予算の適正值】についてはセミナーにて解説します!

(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】動機づけ
【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

顧客がサイトを閲覧し、予約するまでの流れ



【各%の業界数値=目標】【競合他社よりも予約獲得ができるようになる
「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**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】集客最大化の法則解説セミナー

お問合せNo.S099375

※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

オンラインにてご参加

お申込み期限:5月25日(木)

2023年 **5月29日(月)**

開始 **10:00** ▶ 終了 **12:00**
(ログイン開始9:30より)

日時・会場

お申込み期限:5月26日(金)

2023年 **5月30日(火)**

開始 **10:00** ▶ 終了 **12:00**
(ログイン開始9:30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、ご入金が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.099375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
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) ●申し込みに関するお問い合わせ:佐野(サノ) ●内容に関するお問い合わせ: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。

お申込みはこちらからお願いいたします

5月29日(月) オンライン

開始 10:00~終了 12:00(ログイン開始9:30~)

申込締切日 5月25日(木)

5月30日(火) オンライン

開始 10:00~終了 12:00(ログイン開始9:30~)

申込締切日 5月26日(金)

