

こんな方におすすめ!



- ✓ ブライダル業界の時流やトレンドについて知りたい
- ✓ 採用や育成に関する新たな取り組みを模索している
- ✓ 人員不足を解消して集客数や成約率を上げたい
- ✓ 業界におけるリアルな成功事例・失敗事例が知りたい
- ✓ ブライダル人材の採用・育成方法を学びたい
- ✓ 同業他社が取り組んでいることの実例を知りたい
- ✓ 評価制度をつくりたい・改善したい
- ✓ 異業種の取り組みで活用できることを知りたい

ブライダル経営研究会説明会

2023年 5月24日 (水)

お申込み期限

5月20日 (土)

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

JR東京駅丸の内北口より徒歩1分

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)

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	ブライダル経営研究会説明会 ブライダル業界の時流/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 ライフイベントチーム リーダー	水島 芳将
第2講座	人材の採用・育成戦略 人材採用、人材育成の成功ポイント 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 リーダー	水島 芳将
第3講座	会社が儲かり社員が幸せになる評価制度 ブライダル業界の評価制度を作る際の注意点と社員がイキイキやりがいをもって働ける持続企業の作り方 株式会社船井総合研究所 ライフイベント支援部 マネージング・ディレクター	大道 賢作
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 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 マネージング・ディレクター	大道 賢作
16:30~17:00	事後ガイダンス	

お申込みはこちらから

お申込みは右記のQRコードからお願いいたします

右記のQRコードを読み取っていただき、Webページのお申込みフォームよりお申込みください。Webにはもっと詳しい内容と特典がおりますので、ぜひご覧ください。

船井総研 099817 🔍 検索

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/099817>



ブライダル経営研究会説明会

ヒトでお困りの
ホテル・結婚式場の
事業主様

人が足りない / 人が採れない / 人が育たない / 人が辞めていく

ブライダル企業に求められる 新しい時代の

人財戦略

来場型
開催

異業種から学ぶ!!

人材採用・育成と評価制度の新常識!

ブライダル業界に
起こっている

人の課題

ブライダル企業が持続的に
業績アップをするために必要なことは?

中面へ

- 課題1 施工件数が新型コロナ前に戻り過去はできいたはずの件数が回らなくなった
- 課題2 支配人クラスのスタッフがいない、採用募集もかけているが応募がない
- 課題3 新型コロナの影響で思うように人が育っていない、また育成に手が回らない
- 課題4 営業力を高めることで自分の所得が上がるという認識が少なく施行を優先してしまう
- 課題5 役職・給与アップと育成が連動していないため、生産性向上を意識できていない

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

研究会事務局
Email: bridal@fuanisoken.co.jp

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 お問合せNo. S099817/K056604

※お問合せの際は「説明会タイトル・お問合せ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]右上検索窓にお問合せ[No.]を入力ください。) → 099817 🔍

集客や施行件数が新型コロナ前に戻りつつある今、 ブライダル企業では“ヒト”の問題が浮き彫りになっています

新型コロナウイルスの流行がようやく終息に向かっているなか、式場にとっては期待と不安が入り混じっている状態ではないでしょうか？

集客が戻り切っていない式場のなかには「**集客に力を入れるほどの人力的余裕がない**」や、逆に集客が戻っている式場のなかでは「**新規接客と施行を回す人力的余裕がない**」など、どちらも共通して言えることは“ヒト”の問題であり、多くの式場からご相談いただいております。解決方法について迫ります。

集客や施行件数が新型コロナ前に戻りつつある今、 全国の式場とコンサルタントが一緒になって課題に向き合う場です！

テーマ1 ブライダル業界が抱えている人材課題の背景

カップルにとって、一生に一度の盛大で華やかな結婚式を作り上げることや、最高峰のおもてなしや料理等で、多くの人に幸せを感じてもらい、大変だけど大きなやりがいを感じるのが結婚式場の従事者であり、就活生にとってかつては最も人気の高い業種のひとつでした。しかし、特にサービス業は新型コロナウイルスの影響で大きな打撃を受けました。仕事をしたくてもできない状況に陥り、育成や採用が止まってしまったことで、**スタッフの労働負荷、サービスレベルの低下**などに繋がっています。加えて新型コロナ前から課題となっていたのが、**労働生産性が低く、給与の水準が低くスタッフの定着率が低い**ということです。育成と定着をはかっていくことが、持続可能性の高い健全な企業体といえるはずですが。



テーマ2 ブライダル企業が取べき人材戦略

ブライダル企業が持続的に業績を上げていくためには、マーケティングとマネージメントを両輪で行っていくことが不可欠です。特にマーケティング面で現場の力が必要になる**集客力・営業力**において高い成果の出せる社員を育成し、適切に評価し、生産性を高めていくことが市場縮小の著しいブライダル業界では求められています。意識しなければならないのは客数や客単価だけではなく「**売上=社員数×一人当たり生産性**」です。これを実現させるためには**業績(生産性)の貢献度に応じて所得水準が上がるような業績連動型の評価制度**を導入し、優秀な社員の定着率を上げる事が必要になります。今の時代に合った評価制度とはいったいどのようなものなのか。ブライダル経営研究会と一緒に考えていきましょう！



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

情報交換会では、直近二カ月間の取り組みで成果が出たもの、逆に上手くいかなかったこととそれらの理由など、現場の生の情報を参加者の皆様でシェアいただきます。アウトプットを行っていただくことで、インプットの質も高まりますし、施策の実行スピードも間違いなく上がるので良いことづくしです。また、創業者の船井幸雄の教えに「師と友づくり」というものがあります。「師ができる、伸びる手法が分かる。自身がつく。また伸び、成功した人は、普通はけっして自分の経験を出し惜しみしないものなので、教え引張ってくれる。」絶極的に師と友づくりに励んでいただきたいと思っております。



ブライダル経営研究会 5月例会の

ポイント！

- ポイント1 ブライダル業界の時流やトレンドが分かる！
- ポイント2 同業他社が取り組んでいることの実例が分かる！
- ポイント3 持続的に業績アップをするための人材育成・採用方法が分かる！
- ポイント4 今の時代にあった結婚式場の評価制度が分かる！
- ポイント5 同業他社との情報交換による現場の実態が分かる！

参加特典

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。事業主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5月24日(水) 10:30 ~ 17:00 (受付開始10:00~)
【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10:30~12:00 研究会説明会参加



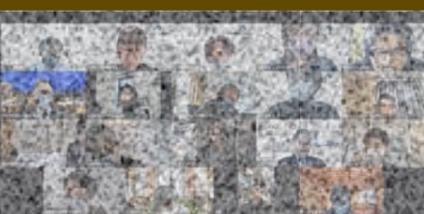
研究会の活用方法や過ごし方など、一日を通して、何をどのように学べばいいのかをお伝えさせていただきます。

■11:00~14:00（間で昼食） 船井総研講座



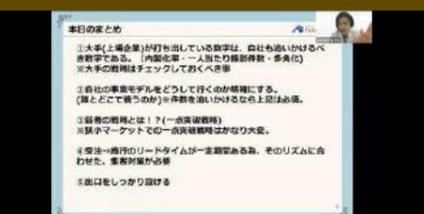
最新の成功事例などを踏まえながら、船井総研ブライダル専門コンサルタントが講義致します。

■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
- ✓ 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
- ✓ 同業種の事業主仲間と情報共有されたい事業主
- ✓ 最新の集客手法を学ばれたい事業主
- ✓ 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

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。

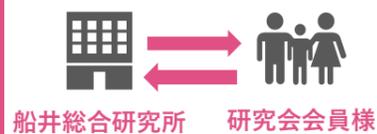
通常のセミナーと研究会の違いは？

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

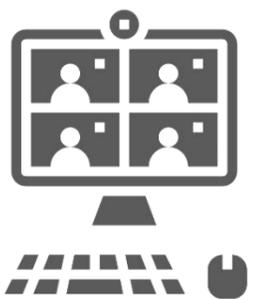


情報交換会ってなに？

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できない生の声から、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。



ブライダル業界の事業主必見

登録無料 ▶ 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「ブライダル業界をもっと盛り上げたい!」という思いから、ブライダル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!

株式会社船井総合研究所のお付き合い先における成功事例や、ブライダル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。

このようなメールが届きます!

今、結婚式場が強化すべき 集客媒体とは

▶ カスタマージャーニーから見る結婚式場に必要集客施策

結婚式を考えている人のカスタマージャーニーを見てみると、様々なチャネルが顧客とのタッチポイントとして挙げられます。ただし、一度はホームページを覗いてみて、自分の理想の結婚式が叶いそうな式場かどうかを確認しにやってくるというのが一般的です。皆様も反響、すなわちお客様からの初回のお問い合わせの多くは自社ホームページからの資料請求や、フェア予約、チャット等が占めているのではないでしょうか?
当然、結婚式場を知るきっかけとしては、SNSやWeb広告、紙媒体等様々な認知のチャネルがありますので、出来る限り網羅することが求められますが、最後の出口となるホームページが、ユーザーにとっていかに見やすく、使いやすいかが最も重要なポイントとなります。

▶ 結婚式場ホームページを見る人の数を増やす

ホームページのユーザー数と反響の数には相関関係があります。ホームページからの反響を獲得しようと思ったら、ホームページに来る人の数を増やす必要があるということです。「地域+結婚式場」というキーワードでの検索結果上位表示は言わずもがな、結婚式をしたい人が使うキーワードの把握とそれに向けてのSEOを行わなければなりません。

例えば...

全館成約率80%以上にする 3つのポイントとは?

しかし、分かってはいても、中々上げられないのが、成約率です。個人スキルに頼りがちで、そのエースが不調になったり、退職や休職に入ってしまうと、途端に、全館成約率がガタ落ちします。

では、全館の成約率を上げるためのポイントはなんなのでしょうか?

1. マーケティング接客の徹底
2. 案内導線と、空間演出の型を決めて、100%励行する
3. 支配人の業務整理

上記は実際に、年間平均成約率83.3%を獲得した、ある式場で行った施策です。

1. マーケティング接客とは、お客様の趣味嗜好をあらゆる角度から分析し、仮説を立てて、接客を行います。
2. 新規の案内導線は、会場都合でなく、お客様都合に合わせます。
3. 一人の支配人の業務量には限界があるので、集客と成約に特化した支配人を任命します。

では、具体的にどのように行っていったのか!?
できない理由を、いかにできる理由に変えていったのか!?

成功事例

集客

接客

営業

など一挙大公開!

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！

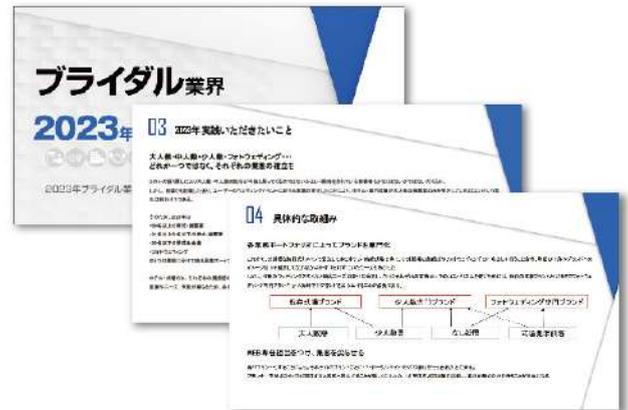
ホテル・結婚式場・ゲストハウス・フォトウェディングスタジオなどへ向けて、ブライダル業界専門のノウハウが集約された小冊子を無料配布いたします。

過去配信したコンテンツ

ブライダル経営者が読むべき「支配人の教科書」



2023年 ブライダル業界 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！

お付き合い先の成功事例を元にしたセミナーや支配人向けの研修など、年間を通してブライダルチームが開催しているセミナー・勉強会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

ブライダル成約率向上セミナー

ブライダル成約率向上セミナー2023

集客が厳しい時こそ今まで以上の成約率水準の維持が必要！

月間30件以上の集客でも
成約率83.3%達成！

数々の事例
一挙大公開

集客 接客 営業 成功事例 など

成果が出せる支配人研修

成果が出せる支配人研修2023

商品づくり 集客 単価アップマネジメント
新規営業のシナリオづくり 口コミ獲得 など

トップ3%の支配人が行っていること
について徹底解説いたします！

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ので情報をいち早くキャッチアップし、経営にお役立てください。

いますぐ登録！

QRコードから
ご登録ください。



PCの方はこちらから

- ① 「船井総研 ブライダル経営」で検索
- ② メルマガ登録フォームからご登録

ブライダル経営研究会説明会

お問い合わせNo. S099817/K056604

開催要項

株式会社船井総合研究所東京本社

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6日本生命丸の内ビル21階
JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

日時
会場

2023年 5月24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：5月20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1回限定) ※1社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

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. 099817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

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

2023年5月24日(水)

申込締切日：5月20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】

スマホからお申込み



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 ブライダル経営研究会説明会