

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

結婚式場向け人材戦略セミナー2023

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。

2023年 7月24日 (月)

開催時間

10:30~12:00
(ログイン開始: 10:00~)

オンライン開催

※オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。

お申込み
期限

各開催日の
4日前まで

●銀行振込み: 開催日6日前まで ●クレジットカード: 開催日4日前まで
※お支払い方法によって異なりますのでご注意ください※祝日や連休により変動する場合もございます※満席などで期限前にお申込みを締め切る場合もございます

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。
セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 Web 参加」で検索。

日時・会場

受講料

一般価格 税抜5,000円 (税込5,500円) /一名様

会員価格 税抜4,000円 (税込4,400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、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。●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3日前、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コードよりお申込ください。
または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)
右上の検索窓にお問合せNo「100943」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
TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)
※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。
また、お問い合わせの際は「お問い合わせNOとセミナータイトル」
をお伝えください。

株式会社船井総合研究所 船井総研セミナー事務局
Email: **seminar271@funaisoken.co.jp**
※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
明記のうえ、ご連絡ください。
●お申込みに関するお問合せ: 佐野 ●内容に関するお問合せ: 水島

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。

船井総研 100943 Q 検索

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/100943>

※その他、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



ブライダル業界

業績に連動しない
人材戦略の歪み

評価制度の作り方・運用方法を大公開!

会社が儲かり社員が幸せになる!

高離職率
どうなる?

新人早期育成

評価制度&

どうする?

今、人材に投資できるかどうかで向こう5年の業績が決まる!

市場が回復基調のブライダル業界!

スペシャルコンテンツ 人気就職企業&大手式場「採用戦略」徹底解剖!

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

結婚式場向け人材戦略セミナー2023

<船井総研セミナー事務局>
Email: **seminar271@funaisoken.co.jp**

お問い合わせNo. **S100943**

※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。

当社ホームページ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。)

100943 Q

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、 ブライダル専門のコンサルタントが時流と課題解決を提言します！

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う。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**。仕事が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！

マーケティング
商品力
集客力
営業力
店舗設計
ブランディング

マネジメント
組織体制
人財採用
育成
評価制度
管理体制

「結婚式場向け人材戦略セミナー2023」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

セミナーの活用方法と定着のための振り返りを、ブライダル専門の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ありません。
事業主のみ参加可能な会となります

セミナーでは明日から使えるツールを大公開！

まだまだあります！詳細や続きは当日に