

このような方におすすめ!

- 1 名簿数の減少と反響の悪化で集客に困っている
- 2 2023年の業績が昨年よりも悪くなっている
- 3 右肩下がり業界に不安を感じており次の打ち手が知りたい
- 4 単価や成約率の上がるような振袖の売り方が知りたい

上位10%がやっている! 振袖の次の打ち手大公開セミナー

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。
※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

東京会場	2023年9月21日(木)	開催時間	13:00~16:30 (受付開始:12:30~)	開催場所	株式会社船井総合研究所 五反田オフィス 〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1 [JR「五反田駅」西口より徒歩15分]
大阪会場	2023年9月26日(火)	開催時間	13:00~16:30 (受付開始:12:30~)	開催場所	株式会社船井総合研究所 大阪本社 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 [地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」10番出口より徒歩2分]

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、会場はマイページにてご確認ください。
また最少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。

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
一般価格	税抜 25,000円 (税込 27,500円) / 一名様	会員価格	税抜 20,000円 (税込 22,000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)へご入会中のお客さまのお申込みに適用となります。

- 第1講座** 振袖市場の現状と今後の打ち手
これまでの振袖業界の変化と今後の時流予測を踏まえ、勝ち残るためには何をしなければならぬのかを解説いたします。
株式会社船井総合研究所 ライフイベントチーム 市原 賢也
- 第2講座** 山本呉服店はどうやって売上を伸ばしたのか
すでに地域一番店クラスの業績ながら、昨年を大きく上回る実績を残し続けている山本呉服店。その成功の要因と具体的な取り組みに迫る。
ゲスト講師 有限会社山本呉服店 取締役 山本 大介氏
- 第3講座** これからやるべき振袖マーケティング戦略
山本呉服店が業績を伸ばしている要因をもとに、集客・店舗作り・接客において今からでもできることをお伝えいたします。
株式会社船井総合研究所 ライフイベントチーム 市原 賢也
- 第4講座** 明日から取り組んでいただきたいこと
講座を聞いただけで終わりにならないよう、セミナーの内容を振り返り、明日からすぐに取り組んでいただきたいことをご提示いたします。
株式会社船井総合研究所 ライフイベントチーム シニアコンサルタント 井口 章

▶ お申込みはこちらからお願いいたします。
※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。



右記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) 右上の検索窓にお問合せNo「103029」を入力、検索ください。
[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。

振袖事業社の 事業主の皆様

振袖名簿の購入ができなくなり1年...

業績を伸ばした1割の会社と 落とした9割の会社はここが違う!

今からできること5選

1. 上位10%だけが実践している名簿なし集客法
2. お客様を呼び込むトレンド商品
3. 成約率95%を実現している提案型接客術
4. 平均単価+1.5万円を実現する商品と振袖売場
5. 採用が簡単になる振袖店だからできるSNS活用

名簿数2割減少も振袖成約数を1.3倍に!

DM名簿が減少している中、名簿なし集客の強化と競合に勝てる振袖プラン構築で、1~5月の集客数約1.3倍(125件→162件)を実現!

有限会社山本呉服店 取締役 山本 大介氏

主催 Funai Soken 明日のグレートカンパニーを創る <船井総研セミナー事務局> Email: seminar271@funaisoken.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

上位10%がやっている! 振袖の次の打ち手大公開セミナー お問い合わせNo. S103029

※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。

着こなし訴求型マーケティング戦略



商品構成・店舗での受け入れ態勢から集客まで、それぞれの繋がりを意識し、一貫した戦略を策定することが重要！

商品構成

売場作り

集客

接客

顧客ニーズにマッチした商品ラインナップ

お客様の学年によって人気商品が変わるため、**②月ごとの集客ターゲット学年**に合わせて主力商品を変更

トレンドの振袖を仕入れることで、流行に敏感な翌年式典の学年を取り込む

着こなしかた別の売場設計

④振袖を着こなしかた別に分けて展示

時期ごとに人気の主力商品を、トルソーや店内ポップを使ってビジュアル的に目立たせる。

接客の効率化ができ、お客様の満足度、成約率向上につながる

脱DM集客 & 着こなし訴求SNS

地域や検索キーワード、興味関心などでターゲットを選定できる**①web集客**で、**名簿に頼らない集客**を実現！

主力商品をwebでもPRし、**目的来店**を獲得

⑤SNSでの発信が**20代スタッフの採用**にも役立つ

商品提案型接客から着こなし提案型接客へ

お客様の特徴から、**③似合う振袖コーディネート**をスタッフが提案して、満足度と成約率向上！成約後の**キャンセル**も起こりづらい

Webでの発信により自社商品の特徴を事前に理解しているため、**商品のミスマッチ**が起こりにくい

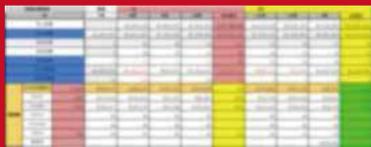
超重要!

上位1割の振袖店が絶対にやっている取り入れるべき5つのこと

Point 1

Webを使った名簿なし集客術

- ▶ 1月～5月で**昨対130%**の集客を達成したHP・Web広告運用のポイント
- ▶ 新規顧客の獲得につながるSNS運用法



(販促計画イメージ)

Point 2

学年トレンド×季節指数別主力商品PR

- ▶ 月ごとのターゲット学年に合わせてPRする主力商品を変更
- ▶ トレンドに合った商品仕入れで集客力アップ



Point 3

似合わせ提案接客術

- ▶ **成約率95%**を達成する接客のポイント
- ▶ お客様に**似合うコーディネート**を提案し、満足度を格段に向上



(接客マニュアル)

Point 4

着こなしかた別振袖売場

- ▶ お客様の着こなしかた別に売場を分けることで**接客の効率化&満足度向上**
- ▶ 主力商品を売りやすくするビジュアル重視の商品ディスプレイ



(売場レイアウトイメージ)

Point 5

SNSを使った20代採用

- ▶ Webにも強く長期的に活躍する**20代の人材**をSNSを使って採用！
- ▶ 集客のためのSNS投稿が採用にも応用可能！



(Instagram 投稿イメージ)

セミナーではその他多数の事例も大公開!