

Web”知識ゼロ”でも成果を出せる
旅館特化 集客セミナー

明日からすぐ使える事例満載!

たった2時間と5,000円の投資のみで本当に成果の出るWeb集客を教えます!

講座	セミナー内容
第1講座	2024年旅館業界の最新集客トレンド解説 最新集客トレンド解説と補助金が無くて高稼働を実現させるための成功事例解説! 株式会社船井総合研究所 宿泊ビジネスチーム リーダー 三浦 雅裕
第2講座	高稼働施設が実践しているWeb集客成功事例 厳選事例① 高稼働施設のWeb集客シナリオを公開!誰でも「知る」だけで成果が出る! 厳選事例② 自社HPが今後はカギを握る!自社予約比率が上がることはもちろん、OTAからの予約も増加する方法とは? 厳選事例③ 月5万円の投資で200万以上の売上を確保できる費用対効果バツグンの集客手法を大公開! 厳選事例④ OTAの”依存”から”活用”へ。流入数と成約率が1.5倍上がるOTAの集客戦略とは? 株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 工藤 滉平
第3講座	まとめ 旅館経営者が業績を上げるため、まず貴社に取り組みしていただきたいこと 株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 リーダー 片山 聡仁

開催要項		Web開催(4回)/PC・スマホがあればどこでも受講可能	
※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をお選びください。			
Web 開催	2024年 2月13日 13:00~15:00 (ログイン開始12:30) 申込期日 2月8日(木)	2024年 2月22日 13:00~15:00 (ログイン開始12:30) 申込期日 2月18日(日)	2024年 3月13日 13:00~15:00 (ログイン開始12:30) 申込期日 3月9日(土)
	2024年 3月21日 10:00~12:00 (ログイン開始9:30) 申込期日 3月17日(日)		
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。	
会員価格 税抜 8,000円 (税込 8,800円) / 一名様			
セミナーのお申込みはこちら!			
【PCからのお申込み】 下記セミナーページからお申込みください。 http://www.funaisoken.co.jp/seminar/108990		【QRコードからのお申込み】 右記QRコードから お申込みください。	
			
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。 船井総研セミナー事務局 < seminar271@funaisoken.co.jp > 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。 【年末年始のお知らせ】※2023年12月28日(木)正午~2024年1月8日(月)までは電話がつかなくなってまいります。 ※メール、お問い合わせフォームからのご連絡は1月4日以降順次ご回答させていただきます。 ※尚、受講申込みはWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。			

脱OTA依存×デジタル集客

**自社サイト
集客強化で
稼働率50%が**

80%へ

**旅館特化
デジタル集客セミナー**

経費高騰の中、
「稼働率」も「客単価」も上げて「利益率」を良くする集客方法ご存知ですか?



開催日程 Web開催	2024年 開催時間	2月13日 13:00~15:00 (ログイン開始12:30より)	2月22日 13:00~15:00 (ログイン開始12:30より)	3月13日 13:00~15:00 (ログイン開始12:30より)	3月21日 10:00~12:00 (ログイン開始9:30より)
---------------	---------------	---	---	---	--

主催		明日のグレートカンパニーを創る		旅館集客セミナー	お問い合わせNo. S108990
		Fundai Soken		船井総研セミナー事務局	E-mail : 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	

※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。)→ **108990**

経費高騰の中、「稼働率」も「客単価」も上げて「利益率」を良くする集客方法 「稼働率」も「客単価」も上げて「利益率」を良くする集客方法 ご存知ですか？

Web広告・SNS・OTA・アナリティクス…Web〆知識ゼロ〆でも簡単に集客が成功する
集客成功事例を大公開！たった3つのポイントで集客に悩む旅館が稼働率30%アップを実現！

POINT 1 OTAに「依存」から「活用」へ

OTAは予約獲得において非常に効果的な媒体です。その一方で毎年何千万単位で手数料も支払いされています。また、最近ではキャンペーンに参画しないと予約も増えていかない傾向にもなっており、今後ますます手数料額は上がっていきます。

例えばですが、右記の図のように売上2億の施設の自社比率が1割増えるだけで年間200万、2割増えれば年間400万利益を増やすことができます。

項目	20% 自社予約30%	30% 自社予約70%
宿泊売上	2億000万円/年	2億000万円/年
OTA手数料	1,400万円/年	1,400万円/年
OTA手数料率	7%	7%
利益	200万円	400万円

POINT 2 自社比率UP&稼働率UPへ

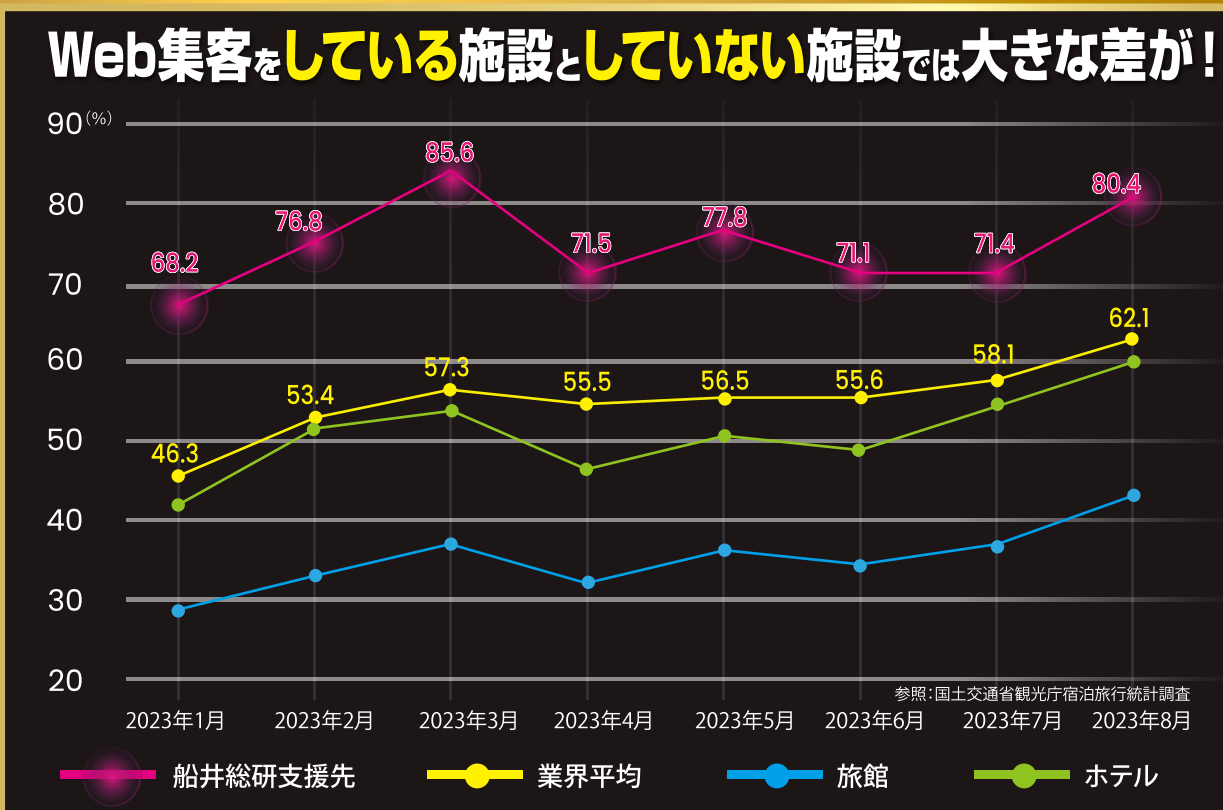
自社比率を上げていくには間違いなく自社ホームページが重要になってきます。良い自社ホームページは自社比率だけではなく、全体的な稼働率もアップします。理由として最近ではOTAを見た9割が自社ホームページも見るようになっていきます。

全てのユーザーが行きつく受け皿は自社ホームページなのです。

POINT 3 集客に繋がるSNS運用

Instagramを運用していない施設はほとんどないと思います。ただ、集客に活かしている施設はほとんどありません。理由は「やり方をしているかどうか」ただそれだけです。

また、Instagramは若い人だけのものではなくてきています。3.40代では2人に1人、50歳以上でも3人に1人は利用している。全年代向けのSNSなのです。



経費高騰の中、「稼働率」も「客単価」も上げて「利益率」を良くする集客方法ご存知ですか？

事例①	事例②	事例③
エリア:九州	エリア:関東	エリア:東海
部屋数:50室	部屋数:30室	部屋数:10室
ADR:37,000円	ADR:45,000円	ADR:100,000円
稼働率 55% → 81%	稼働率 75% → 92%	稼働率 67% → 75%
自社予約比率 25% → 41%	自社予約比率 38% → 54%	自社予約比率 14% → 27%