

次の一手は、ズバリコレ! **原価高騰** **人口減少** **人材不足** **でもすぐに取り組めて成果が出る** **時流適応リニューアル×Web集客戦略 大公開!**

たった、**180日**で売上**大幅アップ**達成!!天然温泉 海王が行った取り組み3STEP

STEP1 (0~30日)

【現状分析+戦略策定】 集客商品&販促導線の整理を実施

BEFORE
Instagram、LINE、ブログなどさまざまな販促に取り組むが、それぞれの目的や発信内容を整理できておらず**効果的に活用できていなかった。**

AFTER
各媒体の目的・発信内容を整理し、**効果検証できる体制を構築!**また若年層の集客が課題であったため、**即効性の高いWeb広告の開始**を決断。

BEFORE
自社HPが新規客向けと既存客向けの情報が混在し、**新規の方に施設の魅力が伝わりづらいページ構成**になっていた。

AFTER
自社HPを新規客向けに**プチリニューアル**。さらに他店との差別化ポイントである「泉質」と「泥パック」を訴求する**専用サイト**を作成し、Web広告で発信を開始。

販促内容の整理

HPリニューアル

SNS強化

STEP2 (30~90日)

【最低限の投資で成果を】 集客商品&Web販促で**売上130%**達成

- ①自店の強みである「泉質」「泥パック」を訴求したWeb広告を開始。開始後1ヵ月目にしてHP流入数が**1.2倍**、月間初来館者数が通常月の**2倍**を突破!
- ②ページ訪問した方にLINEクーポンを配信することで、月間LINE登録者数が50人⇒**150人**まで増加し、新規の来館も多数獲得。
- ③さらに、朝風呂×サウナを訴求したWeb広告も実施。早朝における新規若年層顧客創出にも成功!

昨対比売上**130%**達成

集客商品専用サイト作成

LINEクーポン

Web広告の開始

「**自分もやっているけど、結果がでないという施設。正しいやり方・戦略をすれば成果が出ます!**」

STEP3 (90~180日)

リニューアル&Web販促で売上**大幅アップ**達成!

2023年12月に新サウナ導入と浴場拡張を
メインとした**施設リニューアル**を実施

- ◇毎年修繕を繰り返していたが集客・利益減が続く状況を打破すべく、**ただの修繕をやめ、修繕を踏まえた施設リニューアルを決断!**
- ◇Webから集客できる体制を構築後にリニューアルを掛け合わせることで、県外からの集客も実現し、**大幅な客数・売上アップ**を達成!

**リニューアル後の最新数値は
セミナー内で限定公開!**

業績を伸ばしたい**温浴施設**が必ずやるべき3つのこと

STEP① 自社に最適な販促導線の構築

多くの温浴施設では、SNS、LINE、ブログ、チラシなどさまざまな販促にチャレンジしているものの、どの媒体で何を発信すべきか?どの媒体に注力すべきか?が明確になっておらず、運用はうまく進まない、頑張っているけど目に見える成果が出ないという状態になっています。そこでまず最初に着手すべきは、**自店や競合を踏まえた上で最適な媒体と発信内容の確定及び効果検証ができる体制の構築**です。

STEP② 集客商品×Web広告で新規集客

販促整理を行ったのちに、自店の強みである集客商品の整理もしくは構築を実施。同時にWeb広告を開始し、一気に認知を広げ、**最低限の投資で即時業績アップ**を目指します。

STEP③ 時流適応リニューアルで更なる売上アップ

Web集客で業績アップを達成後、更なる売上アップを実現するためにはリニューアルが欠かせません。STEP②で売上が上がる体制を構築したのち、Web広告×時流適応リニューアルを掛け合わせ、商圏内だけでなく、市外や県外からの集客を狙うことで大幅な売上アップを実現していきます。

セミナーに参加すれば、実際にどうやったか事例が見れる・聞ける!

セミナーだけでしか聞けない **ポイント & ノウハウ**

営業 失敗しない施設リニューアルのやり方

営業 商圏内競合と差別化できる**集客商品構築手法**

集客 即時業績アップを実現できる船井流Web広告の始め方

集客 新規客来店につながるLINE&Instagramの運用手法

**セミナー参加者
限定特典**

コロナ前の業績へ!V字回復に向けた
経営相談(60分)が無料付帯!

貴社の現状を踏まえ、具体的に何から始めると最速最短で成果が出るかを
弊社温浴専門のコンサルタントがご提案いたします。

【例えばこのようなお悩み・課題が解決します】
・すぐに実践したいが、自社の田舎商圏でも効果はあるのか?
・集客企画のつくり方はわかったが、自店商圏に最適な集客方法がわからない





今すぐ売上アップを実現したい地方の温浴施設業界の皆様!
取り組めばすぐ成果がでる内容を大公開!

このような課題を解決したい事業主におすすめです

- ①客数減が止まらず、次の一手を模索している
- ②施設リニューアルを考えており、確実に成功させたい
- ③水道光熱費高騰により、売上を上げないと利益が出ない
- ④Web販促・SNSにチャレンジしているが、成果がでない
- ⑤若年層を集客するマーケティング手法を探している

講座内容(一部抜粋)

第1講座

【ゲスト講座】成功事例解説

- ・地方の温浴施設でもWeb活用で集客1.3倍事例を完全公開!
- ・Web知識がなくとも成果を出すための取り組みポイント大公開!
- ・今すぐ取り組むべき温浴施設の最新マーケティングを徹底解説

有限会社天然温泉海王
代表取締役

津幡 真一 氏

株式会社船井総合研究所
宿泊・レジャービジネスグループ

福岡 豪



第2講座

好調企業が取り組む最新オンライン集客手法解説

- ・Web初心者でも明日から実践してすぐに成果が出せるWebマーケティング
- ・1割の温浴施設だけがこっそり実践し成果を出している最新Webマーケティング
- ・2023年実際に成果が出た、すぐに実践できる集客事例10選を徹底解説
- ・脱常連客依存営業!新規集客1.3倍を実現するWeb×SNS戦略

株式会社船井総合研究所
宿泊・レジャービジネスグループ
リーダー

中井 将司



第3講座

成功企業のルール化

- ・成功企業から見えるルール化と業績アップに向けて取り組むべきポイント

株式会社船井総合研究所
宿泊・レジャービジネスグループ
リーダー

徳増 ひかる



開催要項

※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。

オンライン 開催	2024年 3月22日(金)	3月27日(水)	4月8日(月)	4月18日(木)	開催時間
	お申込み期限:3月18日(月)	お申込み期限:3月23日(土)	お申込み期限:4月4日(木)	お申込み期限:4月14日(日)	13:00 ~ 15:00 (ログイン開始 12:30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。セミナー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 20,000円 (税込 22,000円) / 一名様 会員価格 税抜 16,000円 (税込 17,600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。

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。
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/109916>

【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。

全4日程(13時~15時)をご用意! 全日程オンライン開催 PC・スマホで自社・自宅から参加可能!!

ご好評につき、
オンライン開催決定!!
集客減・利益減を解決したい温浴施設必見



Web集客×リニューアルで

温浴業界

売上大幅アップ

集客大革命

成功事例大公開セミナー

売上大幅アップを実現した取り組みをお伝えします。

成功事例①

時流適応リニューアルで
売上・客数大幅アップを実現

成功事例②

最新Web・SNSマーケティングで
90日で売上昨対比130%達成

成功事例③

常連離反ほぼ0で
客単価120%アップ

温浴事業
業界向け

特別ゲスト 有限会社天然温泉海王 代表取締役 津幡 真一 氏

天然温泉 海王が180日で売上大幅アップを実現した

事業戦略

商品戦略

販促戦略

を特別に
一挙大公開

今後勝ち残る温浴施設が今すぐ取り組むべきことは?▶▶▶

主催 サステナブルグロースカンパニーをもっと。 業績アップリニューアル&WEB集客セミナー お問い合わせNo.S109916
Funai 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。)→ 109916