



120分のお時間を投資ください!

他社の集客成功事例を得られる**120分**

講座

セミナー内容

第1講座

フィットネス・スポーツスクール施設業界の時流解説

フィットネス施設、スポーツスクール施設では、夏に向けて集客を伸ばす絶好のタイミングです。本セミナーでは、船井総合研究所クライアント先で発生した集客成功事例をまとめてお送りいたします。また、この時期に各社が取るべき集客戦略の立て方のポイントをまとめて解説いたします。

【講座一部抜粋】

- ・集客が伸びる時期に取り組むべき集客戦略の立て方について
- ・大手企業の集客施策について
- ・集客がうまく行っている企業のルール化について



株式会社船井総合研究所
レジャー&スポーツ支援部

原田 裕生

第2講座

夏に取り組むべき集客成功事例講座

フィットネス施設・スクール施設での集客成功事例をオンライン施策、オフライン施策毎にまとめて解説いたします。

【講座一部抜粋】

- ①夏に当たるチラシ集客について
- ②通年企画でやるべき、紹介集客施策について
- ③集客で当たっている外観集客施策について
- ④一気に囲い込むイベント型集客施策について
- ⑤当たっているHPの構築の仕方について
- ⑥集客成果を倍増させるWeb広告のかけ方について
- ⑦当たっているSNSの運用の仕方について



株式会社船井総合研究所
レジャー&スポーツ支援部

石場 貴大

第3講座

まとめ講座

セミナー全体の内容をまとめ、セミナーご受講後すぐに「自社で取り組むべきこと」をお伝えいたします。セミナーご受講後に重要なことは新しい取り組みをスピードを持って実施することです。貴社が飛躍的に成長するきっかけになるよう、本セミナーのポイントをまとめてお伝えいたします。



株式会社船井総合研究所 レジャー&スポーツ支援部 マネージャー 竹留 将聖

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選びください。

Web
開催

2024年
5月16日 木 お申込期限 5月12日(日) 10:00~12:00 [ログイン開始9:30より]
5月22日 水 お申込期限 5月18日(土) 13:00~15:00 [ログイン開始12:30より]
5月24日 金 お申込期限 5月20日(月) 10:00~12:00 [ログイン開始9:30より]
5月30日 木 お申込期限 5月26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 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
●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。

<http://www.funaisoken.co.jp/seminar/112278>



【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。

この夏に勝負をかけたいフィットネス・スクール施設の方必見!

フィットネス・スポーツスクール施設特化

毎月**“安定的”**に新規**30**名を達成させる
夏の集客成功事例10選セミナー

HP強化

リスティング
広告

MEO対策

チラシ

SNS

SNS広告

紹介

看板

全国の成功事例を徹底解説 **5つのポイント**

- POINT 01** フィットネス・スクール施設の集客戦略がわかる
- POINT 02** 今日から実践すべき集客事例公開
- POINT 03** 全国のフィットネス・スクールの集客成功事例を掴める
- POINT 04** 体験者数30名を実現させる具体的な集客事例公開

受講者様
限定特典

集客ポテンシャル診断付き

貴社施設の商圏分析を行い、集客ポテンシャルについて診断いたします。

開催日程
Web開催

2024年
5月16日 木 10:00~12:00 [ログイン開始9:30より]
5月22日 水 13:00~15:00 [ログイン開始12:30より]
5月24日 金 10:00~12:00 [ログイン開始9:30より]
5月30日 木 13:00~15:00 [ログイン開始12:30より]

主催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

フィットネス・スクール事業集客アップセミナー

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。)→ **112278**



月間30名超えの入会獲得に成功している企業の成功事例を大公開!!

こんな課題を解決したい方はご参加ください

- ✓ 一通りWeb対策はしているが**効果検証**ができておらず本当に**成果がでているか**分からない
- ✓ 外部に**Web広告を外注**しているが、期待しているような成果が出ていない
- ✓ Webでやるべきことはわかっているが**社内でする人**がおらず進んでいない
- ✓ Web集客でやるべきこと一覧を**整理**したい
- ✓ 上手くいっている企業の**PDCAの回し方**が知りたい

Webマーケティングでこんな失敗してませんか？



Web知識ゼロでもこれだけ押さえればOK! Web集客成功のための3つのポイント

① Web広告を徹底攻略せよ！

Web広告はただ出稿するだけでは成果に繋がりません。顧客がどういうキーワードで検索するか？どういう見出しであればクリックしたくなるか？を顧客心理から逆算して設定・運用することで初めて成果に繋がります。すでに広告出稿している企業は、まずターゲットと設定キーワードが本当に一致しているかを確認しましょう。

② 正しいコンバージョン（成果指標）を設定せよ！

Web集客の効果検証をする際に体験数や入会数だけをコンバージョン（成果指標）として設定している企業も多いと思います。ただしWebで成果を出すためには、それだけではなく、例えば体験申し込みまでに何人が体験申し込みボタンを押したかなど、直接の成果に繋がる過程の数値も正しくとらなければ効果的な改善ができません。正しいコンバージョン設定を行いましょう。

③ スマホ最適化されたHPを構築せよ！

現在HPに訪れる新規客の9割以上がスマホからアクセスです。そのため体験入会数を増やすにはスマホで見やすいページ設計・スマホで申込みしやすい設計が必須となります。現在のHPをまずはお客様視点でスマホで確認することから始めましょう。

最低限この3つを押さえることで費用対効果の高いWeb集客が実現できます！

成功ポイントを押さえた企業のWeb集客事例（一部）

事例① PPC広告経由の体験数が**5倍アップ**

Before 体験2名/月（月予算10万円）

After 体験**11名/月**（同額予算）

関東地方 テニススクール

事例② 申し込みフォームをスマホ最適化しただけで月の体験数が**2.5倍に！**

入力項目の簡素化やストレスなく入力できる仕様を採用し、申し込みページでの離脱が半分以上減り**2.5倍の体験数**を獲得。
中部地方 総合型ジム

事例③ 自店LINEで無料体験告知発信だけで、**月30名の体験**を獲得！

新規客獲得目的で公式LINEを活用。事前に**1,600名以上**の友達（見込み客）を集め、その方に向けて効果的に案内を発信することで費用対効果の高い体験獲得を実現。
中国地方 24時間ジム

当日は事例の成功ポイントを詳しく解説いたします！ セミナー当日の内容はこちら！（一部抜粋）

フィットネスの事例を一部公開!!

事例①

商品

新メニューで
30名集客

事例②

商品

既存プラン強化で月間**5**名の
集客安定化

事例③

HP

HPのコンセプト再設計により
集客**10**名増

事例④

体験導線見直しで
入会率改善

HP

事例⑤

集客力を高める
Instagram活用

オンライン

スポーツスクールの事例を一部公開!!

事例①

リニューアル
×
企画 見込み客集め

事例②

若年層向け
集客イベント
開催

企画

事例③

ターゲットを
意識した
チラシづくり

オフライン

**2024年夏 本気で集客を成功させたい
企業の皆様はぜひご参加ください！**