

地方の観光地でもない立地でも
稼働率50→80%へ、ADR130%上昇し、利益最大化へ
客単価・集客 特化勉強会

講座	講座内容
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も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 レジャー&スポーツ支援部 宿泊ビジネスチーム リーダー 三浦 雅裕
第2講座	高稼働×単価アップを実現するwebマーケティング成功事例を公開 厳選事例① 稼働率90%以上を達成した高稼働施設の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が今後は力を握る! 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 「広告/手数料比率2.5%」5万円で200万円以上の売上を得られる集客手法を大公開! 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 レジャー&スポーツ支援部 宿泊ビジネスチーム 工藤 滉平
第3講座	今すぐ業績向上するためにすべきこと 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 レジャー&スポーツ支援部 宿泊ビジネスチーム リーダー 片山 聡仁

開催日時	2024年 6月14日(金) 10:00~12:00 (ログイン開始9:30~)	開催方法	オンライン開催
	2024年 6月27日(木) 13:00~15:00 (ログイン開始12:30~)	お申込み期日	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 ※祝日や連休により変動する場合がございます。
受講料	一般価格 税抜 10,000円(税込11,000円)/一名様 会員価格 税抜 8,000円(税込8,800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メンバース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



【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。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/114187>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「114187」をご入力し検索ください。



E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000(平日9:30~17:30)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

本当に効果の出る内容をお話しますので、コンサルティング会社・広告代理店のご参加はお断りいたします。

好評につき
追加開催
決定!

「稼働率・単価・利益」に
課題を抱える
旅館業界向け

客単価 集客

自社HP

Web広告

SNS

レベニュー
マネジメント

商品開発

価格設定

特化勉強会

単価も稼働率も上げ、利益最大化へ

観光地でもない地方の施設で
稼働率 ADR

50%から

80%・130%へ

集客・単価を上げるための法則はあまりにもシンプル
「知っているか知らないか」
たったそれだけで
簡単に翌月から成果がでる

客単価×集客アップ事例を徹底完全解説

オンライン開催

2024年 6月14日(金) 10:00~12:00
(ログイン開始 9:30~)

2024年 6月27日(木) 13:00~15:00
(ログイン開始 12:30~)

主催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

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

旅館集客セミナー

お問い合わせNo.S114187



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。)

114187

稼働率はよくなった・単価は上がったが…利益が残らない！ 売上(集客×単価アップ)を上げる施策・事例を徹底完全解説！

利益最大化
するための

このような方に
おすすめ!!

稼働・売上が上がったが
利益が残らない

自社の強みを活かし、他にはない
誇れる旅館・ホテルにしたい方

今まで集客に向けて値下げなどの
価格調整しか対策していない方

単価を上げたいが評価が
下がると心配している

Webマーケティングの
最新事例を知りたい方

STEP.1 利益を残すには単なる値上げではNG！

知れば簡単にできる！
利益を最大化するための稼働率・単価アップ施策公開

事例①

エリア:九州 部屋数:150室

施策前ADR:15,000円

稼働率
52% → 72%

客単価
152% ↑

事例②

エリア:中部 部屋数:60室

施策前ADR:23,000円

稼働率
65% → 84%

客単価
121% ↑

事例③

エリア:関東 部屋数:80室

施策前ADR:34,000円

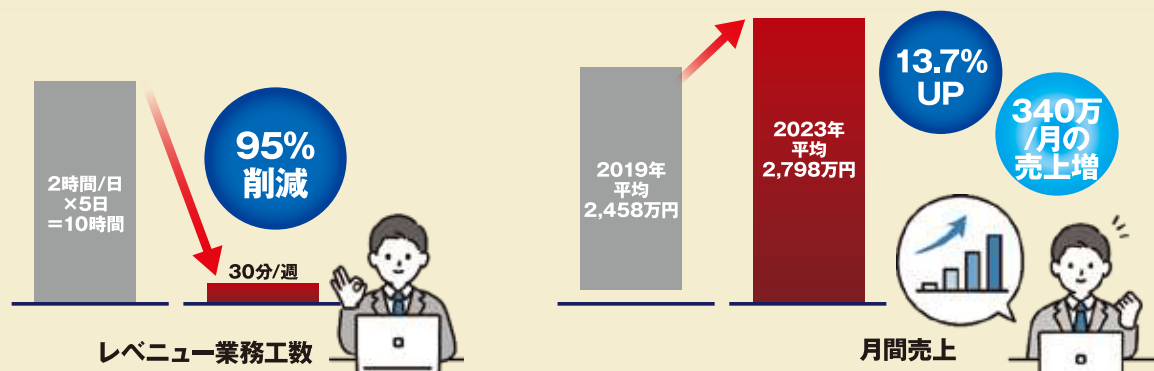
稼働率
56% → 84%

客単価
132% ↑

STEP.3 単価を上げられるときに上げる！

提供価値が変わらなくとも、価格を上げて利用者評価も変化しない
無理なく単価を上げられる「船井流価格理論」と人手不足でもできる省人化手法を解説！

船井流レベニューマネジメント自動システムで単価を自動で上げる！



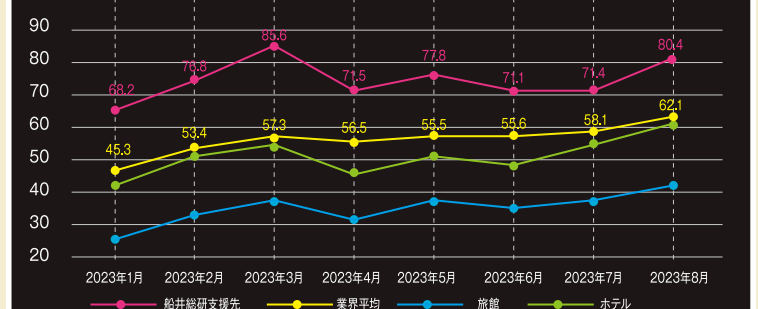
STEP.2 単価を上げるには稼働率が必要！

「稼働率のよい施設」は立地関係なく
Web集客を極めている！

船井総合研究所のご支援先・会員企業は他の施設より稼働率が高い傾向がございます。その一つに単価下げずにWeb集客をトコトンやり抜いています。知っているか知らないかの差がここにあります。

知っていれば、成果が簡単に出る
最新ノウハウを成功事例をもとに解説します！

Web集客をしている施設としていない施設では大きな差が！



Webマーケティングの最新事例を成功事例をもとに解説

POINT 1

OTAに「依存」から「活用」へ

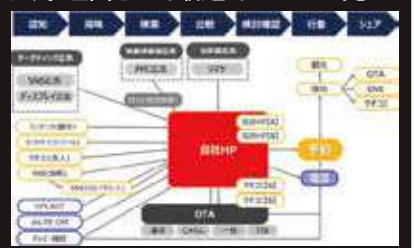
OTAは予約獲得において非常に効果的な媒体です。その一方で毎年何千万単位で手数料も支払いされています。また、最近ではキャンペーンに参画しないと予約も増えていかない傾向にもなっており、今後ますます手数料額は上がっていきます。例えばですが、右記の図のように売上2億の施設の自社比率が1割増えるだけで年間200万、2割増えれば年間400万利益を増やすことができます。



POINT 2

自社比率UP&稼働率UPへ

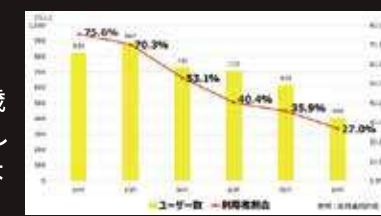
自社比率を上げていくには間違いなく自社ホームページが重要になってきます。良い自社ホームページは自社比率だけでなく、全体的な稼働率もアップします。理由として最近ではOTAを見た9割が自社ホームページも見ようになっています。全てのユーザーが行きつく受け皿は自社ホームページなのです。



POINT 3

集客に繋がるSNS運用

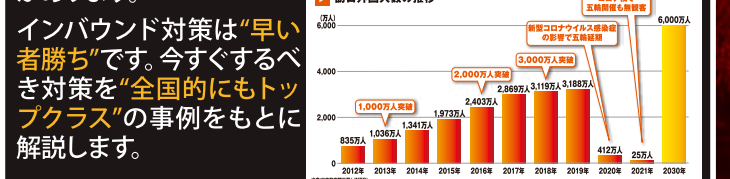
Instagramを運用していない施設はほとんどないと思います。ただ、集客に活かしている施設はほとんどありません。理由は「やり方をしていないかどうか」ただそれだけです。また、Instagramは若い人だけのものではなくてきています。3.40代では2人に1人、50歳以上でも3人に1人は利用している全年代向けのSNSなのです。



POINT 4

【追い風】インバウンド復活！
“今すぐ”すべきこと

2023年後半よりインバウンドが復活し、過去最高の2019年を超える勢いがあります。エリア内にインバウンドが来ていなくても「インバウンドで予約が全部埋まる」このような施設も増えてきています。2050年頃にはインバウンド比率が「約半分」になる可能性があります。



2024年の旅館経営者どう利益を最大化するか！？そのための集客と単価アップ施策をお伝えします！