

地方都市のプロスポーツクラブの成長の秘訣を大公開

| 講座 | セミナー内容 |
|---------------------|---|
| 第1講座 特別講演 | <p>親会社だけに頼らず、スポンサー収入をたった1年でプラス1億円にする営業部隊の作り方</p> <p>2023-2024シーズンよりB1リーグに昇格した佐賀バルナーズ。クラブ成績だけでなく、クラブ経営も軌道に乗った要因としては、収入源であるスポンサー収入の増加にあります。クラブ自らの力で売上を向上させた、スポンサー営業の成功失敗事例、スポンサー営業部隊を築き上げるまでのストーリーをお話いただきます。</p> <p style="text-align: right;">株式会社佐賀バルナーズ 中村 圭志 氏 </p> |
| 第2講座 | <p>スポンサー収益プラス1億にするためのスポンサー営業戦略とスタッフ育成</p> <ul style="list-style-type: none"> 中小企業コンサルティングに強い、船井総合研究所が作成したスポンサー営業マニュアルの内容に準じた営業ノウハウを完全公開! 地域を面でもとらえて、高単価かつ高確率でスポンサー企業をスムーズに獲得する方法 スポンサーが獲得できる営業部隊の組織づくり、人材採用 <p style="text-align: right;">株式会社船井総合研究所 レジャー&スポーツ支援部 竹田 忠嗣 </p> |
| 第3講座 | <p>スポンサー営業ワークショップ</p> <ul style="list-style-type: none"> セミナー内容を即実践できるようにするためのワークを行います。 実際の事例をもとにした、スポンサー営業についてロープレを行います。 コンサルタントがその場で営業方法について解説します。 <p style="text-align: right;">株式会社船井総合研究所 レジャー&スポーツ支援部 先森 仁 </p> |
| 第4講座 | <p>まとめ講座</p> <ul style="list-style-type: none"> セミナー内容を踏まえて、スポンサー営業で業績をアップするためにやるべきことを整理していきます。 <p style="text-align: right;">株式会社船井総合研究所 レジャー&スポーツ支援部 マネージング・ディレクター 成田 優紀 </p> |

※【2024年4月1日】より八重洲に移転いたしました、ご来場の際はご注意ください。

●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。

開催日時 2024年7月22日(月) 開催時間: 14:30~17:30 (ログイン開始:開始時刻30分前~)

お申込み 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 (1名様) 税抜 20,000円(税込22,000円) 会員価格 (1名様) 税抜 16,000円(税込17,600円)
●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。

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/115408>
 船井総研ホームページ (https://www.funaisoken.co.jp) に右上検索窓に「115408」をご入力し検索ください。



船井総研セミナー事務局 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。

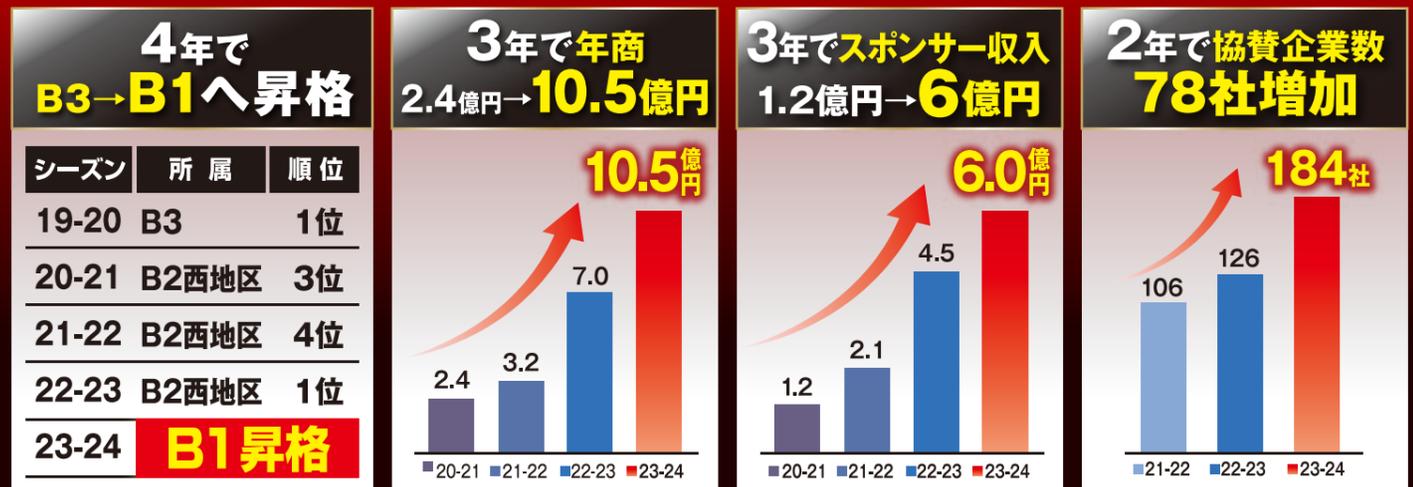
親会社依存の脱却・リーグ基準変更の対応など
スポンサー収入アップにお悩みの方必見!

年商1~10億のプロスポーツクラブ向け
年商5億から10億さらに20億を実現する

営業ノウハウ 営業部隊の組織づくり 大公開セミナー

佐賀バルナーズのスポンサー営業における立役者が語る!

年商2億円→10億円突破、B3からB1へ昇格を
わずか4年で達成したスポンサー営業の軌跡



クラブの収益アップを実現させるスポンサー営業の極意

お問い合わせNo. S115408

主催  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



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。) → **115408**

売上の親会社依存からの脱却・リーグ基準変更の対応など クラブ課題の解決には**スポンサー収入アップ**は欠かせません！

1 このような**経営課題**はございませんか？

- ✓ スポンサー収益がなかなか伸びない
- ✓ スポンサー収入における親会社の依存度を下げたい
- ✓ リーグ基準の変更により、売上を上げていかななくてはいけない
- ✓ 現在年商5億以下だが、今後年商10~20億は狙いたい
- ✓ クラブを立ち上げて、早期に安定した運営を進めていきたい

2 プロスポーツ業界**変革の時流**について

①全国的なプロスポーツクラブ数の増加

| サッカー | 総数 | J1 | J2 | J3 | バレー | 総数 | V1男子 | V2男子 | V3男子 |
|------|----|----|----|----|---------|----|------|------|------|
| 2014 | 51 | 18 | 22 | 11 | 2018-19 | 25 | 10 | 9 | 6 |
| 2024 | 60 | 20 | 20 | 20 | 2023-24 | 31 | 10 | 10 | 11 |

| バスケット | 総数 | B1 | B2 | B3 | バレー | 総数 | V1女子 | V2女子 | V3女子 |
|---------|----|----|----|----|---------|----|------|------|------|
| 2016-17 | 45 | 18 | 18 | 9 | 2018-19 | 21 | 11 | 10 | - |
| 2023-24 | 56 | 24 | 14 | 18 | 2023-24 | 26 | 12 | 10 | 4 |

直近10年で
プロスポーツクラブ数は増加

スポンサー獲得における競合数が増加し
スポンサー獲得の難易度がアップ

②クラブライセンス基準の変更

- バスケットボール
B.LEAGUE PREMIER 売上基準**12億円**
 - バレーボール
SV.LEAGUE 売上基準**6億円**
- ※廃案にはなったが、ハンドボールでも年会費・新規加盟金の大幅アップが検討された

プロスポーツ業界の発展に向け
リーグが求める年商レベルが上がる種目が
今後も増える可能性

親会社依存のスポンサー料拠出では限界が生じ
地域を巻き込み多くの企業の連携が必要に

3 変革をチャンスに変えた『佐賀ブルーネーズ』の取り組み

フェーズ1 数値目標の算出

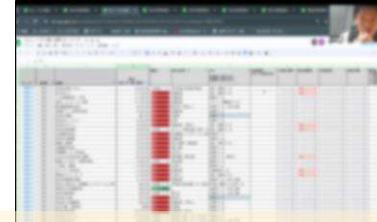


2024年 目標 営業人員8名
2025年 目標 営業人員10名

フェーズ2 スポンサー営業戦略・商品設計



フェーズ3 訪問前ロープレ・営業マン研修



- ①クラブのビジョン・ミッション整理して、自クラブを分析
- ②「B1昇格」を目標に掲げ、必要なスポンサー費用の算出
- ③スポンサー営業に必要な人員を算出し採用計画を策定

- ①既存スポンサーを整理・分析し、単価アップ企業と離脱防止企業をリスト化
- ②多様なスポンサープログラムを設計し、スポンサー稼数アップ
- ③新規営業案件のアプローチ方法の策定

- ①営業スタッフに対して研修を行い、営業ロープレの実施
- ②訪問前に、企業へのアプローチ戦略を打合せし、トークフロー確認

4 新規スポンサー獲得のノウハウを一挙大公開

営業前に押さえるノウハウ

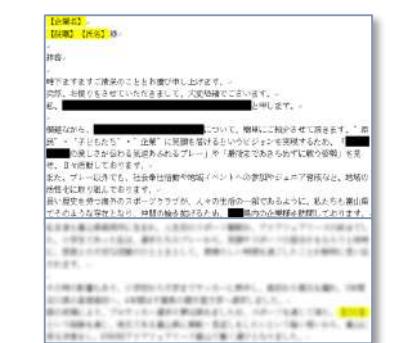
- 一般的な営業とスポンサー営業の違いを理解した**マインド育成**
- 行き当たりばったり営業ではない**営業リスト戦略**
- スポンサー営業先の**優先順位・選定方法**
- 受注を高めるための**アポイント取得の方法**
- 地域で押さえておくべき**キーパーソン**とその居場所

営業開始時から押さえるノウハウ

- スポンサー**拠出料**を最大限引き出すための**戦略**
- 初回訪問**までに準備すべき**情報一覧**
- 訪問回数別の**トークフロー**・**落としどころの決め方**
- スポンサーメニュー**の設計・提案方法

営業組織の強化・育成ノウハウ

- 営業マン採用**時のポイントと**落とし穴**
- 企業タイプ別の**スポンサー料の目標金額**、**営業方針の決め方**
- 営業スキルアップに向けた**ロールプレイング**の方法
- 営業のPDCAを効率よく回す**幹部の仕事**

5 セミナーでスポンサー営業の**ロールプレイング**を体験！

セミナー内容を即実践できるようにするため、実際の事例や難攻不落先の事例をもとにして、**スポンサー営業についてロールプレイング**を行います。コンサルタントがロールプレイングを通じて、営業方法について、その場で解説いたします



6 セミナー特典 (※セミナー当日のアンケート回答などの条件がございます)

①プロスポーツクラブ経営者が集まる 経営者勉強会に“無料”でご招待！

“経営層向け”
師と友作りのコミュニティ

“アウトプット・継続性”
を重視した勉強会

“一次情報が集まる”
ここでしか聞けない事例

②営業マニュアルをプレゼント！



プロスポーツ業界変革の時流に今こそ乗って、地域に愛されるクラブ経営を実現しましょう！ **セミナーお申込みについては裏面でチェック**

