

ビジネスホテル激戦区でもOTAに依存せずに自力で
高稼働を実現するWebマーケティング手法・
客離れが起こらない単価アップ施策を徹底解説!

講座	講座内容
第1講座	2024年ホテル業界の最新トレンドと単価UP施策を解説 集客最大化×単価UPを実現させるために必要な要素を成功事例をもとに解説!事例データからわかるレベニューマネジメントの魅力を大公開。RevPARが向上するカラクリとは? 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 リーダー 三浦 雅裕
第2講座	モデル企業ゲスト講座 ビジネスホテル激戦区でも稼働率150%アップ、室単価165%アップ、売上245%アップを実現。そんな超繁盛店が取り組んでいる、Web集客の裏側とは?責任者が実績をもとに徹底解説! ケイオー開発株式会社 代表取締役社長 野村 朋 氏
第3講座	高稼働施設が実践しているWeb集客成功事例 ホテル業界のWebマーケティング最新トレンド&成功モデル! 市場の客室数が増えていく中、今後とるべきWeb集客戦略とOTAに依存しない自社ホームページを起点としたマーケティング戦略とは? 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 福島 史也
第4講座	まとめ ビジネスホテル経営者が業績を上げるために取り組んでいただきたいたった3つのこと 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
7月11日
10:00~12:00[ログイン開始:開始時刻30分前~]

2024年
7月22日
13:00~15:00[ログイン開始:開始時刻30分前~]

2024年
8月6日
10:00~12:00[ログイン開始:開始時刻30分前~]

2024年
8月23日
13:00~15:00[ログイン開始:開始時刻30分前~]

申込期限 ・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もございます

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/115413>



【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。 ※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。

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)

ホテル向け

集客・単価に課題を抱えるホテル施設に
向けた経営者勉強会
※担当者任せないでください!

地方でも、ホテル激戦区でも「知れば、簡単に」できる
「集客・単価アップ施策」を徹底完全解説!



ホテル向け 最新集客・単価アップ 成功事例解説セミナー
船井総研の成功事例の中でもトップクラス!遂に講演決定!



特別ゲスト ケイオー開発株式会社 代表取締役社長 野村 朋 氏

鹿児島に「かごしまプラザホテル天文館」、福岡に「福岡フローラルライン西中洲」の2施設のビジネスホテルを運営するケイオー開発の代表取締役。
「かごしまプラザホテル天文館」は南九州最大の繁華街「天文館」内に位置し、「福岡フローラルライン西中洲」は福岡の中心部、天神・中洲まで徒歩約2分とビジネスホテル激戦区ながら稼働率150%アップ、室単価165%アップ、売上245%アップを実現。

さらに、地方ホテルの業績アップ事例解説満載!

事例①	事例②	事例③
エリア:東北地方 部屋数:120室 施策前ADR:8,200円	エリア:関東地方 部屋数:60室 施策前ADR:9,400円	エリア:中国地方 部屋数:150室 施策前ADR:12,000円
稼働率 52% → 72%	稼働率 65% → 84%	稼働率 56% → 82%
客単価 152%	客単価 121%	客単価 115%

主催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。
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. S115413



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。)→ 115413

ビジネスホテル激戦区でも業績好調な「ケイオー開発」の 単価アップ施策・Webマーケティング手法を完全公開！

このような方に
おすすめ!!

集客改善し、
売上・利益を高めたい方

単価アップ施策を
顧客の評判を落とさずしたい

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

集客は広告宣伝を強化すれば
効果が出ると勘違いされている方

Webマーケティングの
最新事例を知りたい方

昨対比 **売上245%**達成!劇的に業績が改善!
稼働率150%アップ、**室単価165%**アップを実現した秘訣を大公開



ケイオー開発株式会社 代表取締役社長
野村 朋氏

鹿児島に「かごしまプラザホテル天文館」、福岡に「福岡フローラルイン西中洲」の2施設のビジネスホテルを運営するケイオー開発の代表取締役。「かごしまプラザホテル天文館」は南九州最大の繁華街「天文館」内に位置し、「福岡フローラルイン西中洲」は福岡の中心部、天神・中洲まで徒歩約2分とビジネスホテル激戦区ながら稼働率150%アップ、室単価165%アップ、売上245%アップを実現。

難しいことをせずに「簡単な」ことを徹底して、成果最大化に成功!
売上245%までの集客・単価アップ施策を包み隠さず解説!

- STEP1** 自社サイトに費用をかけずにプチリニューアル
 - STEP2** 自社の強みが際立つOTAページへリニューアル
 - STEP3** プラン再構築!「長所伸展プラン」へリニューアル
 - STEP4** Web・SNS広告で“お得”に予約最大化
 - STEP5** 単価165%のためのレベニューマネジメントのリニューアル
- 上記以外にも、知ればできるけど、知らないで「損」する施策が満載!

さらに Webマーケティングの最新ノウハウ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。

自社比率	売上	利益
10%	200M	20M
20%	220M	40M
30%	240M	60M

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「やり方を知っているかどうか」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。

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。

インバウンド対策は“早い者勝ち”です。今すぐすべき対策を“全国的にもトップクラス”の事例をもとに解説します。

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 部屋数：150室 施策前ADR：8,200円	エリア：中部 部屋数：60室 施策前ADR：9,400円	エリア：関東 部屋数：200室 施策前ADR：100,900円
稼働率 52% → 72% 客単価 152%	稼働率 65% → 84% 客単価 121%	稼働率 56% → 82% 客単価 115%

地方でも、激戦区でも明日から実施できる施策が満載!