

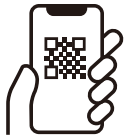


120分のお時間を投資ください!

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	”DX”が時流ど真ん中!フィットネス施設の業績アップさせるためのDX戦略と集客戦略について 近年、業界の動向が目まぐるしく変化するなかでも伸びている企業が実施している集客戦略についてお伝えします。特に今年のキーワードは”DX”です。CRM活用・チャットボットの活用・ChatGPTなど様々です。その中で、私たちが今すべきことは、時流を把握して適切なタイミングに適切な媒体に適切な投資を行うことです。決断をし、投資をすることで、新規集客を加速化させることができます 正しいやり方で最新の取り組みを進めるためのポイントを解説いたします。 株式会社船井総合研究所 スポーツビジネスグループ 藤田 真輝
第2講座	フィットネス施設の最新オンライン・オフライン集客事例と秘訣10選 フィットネス施設の集客成功事例と秘訣を公開 【本講座の一部抜粋】 ①申込率2倍にする自社HPの7つの改善ポイント ②ChatGPTを活用してSEO向上により体験数が2倍に増加! ③チャットボットを活用してCV数が1ヶ月に1.5倍に増加! ④MA(マーケティングオートメーション)を活用してスタッフの手を使わないで、申し込みを獲得! ⑤LINEの機能をフル活用することで、通常月の1.5倍の集客を獲得! ⑥月間30名を達成させるためのチラシ集客事例 株式会社船井総合研究所 スポーツビジネスグループ 石場 貴大
第3講座	本日のまとめ講座 セミナー全体の内容をまとめ、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。上手くいっている企業が実施している施策のポイントをまとめ、2024年のに実施すべき取り組み、特にDXの取り組みをお伝えいたします。経営者の皆様に是非ご参加いただき、本セミナーを通じて、セミナーご受講当日からすぐに動けるアクションプランをご提示いたします。 株式会社船井総合研究所 スポーツビジネスグループ マネージャー 竹留 将聖

開催日時	2024年8月 5日(月)	13:00~15:00	開催方法	オンライン開催 (ログイン開始:開始時刻30分前~)
	2024年8月 7日(水)	10:00~12:00		
	2024年8月23日(金)	13:00~15:00	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もございます。
	2024年8月26日(月)	10:00~12:00		
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。			

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/116511 船井総研ホームページ (https://www.funaisoken.co.jp) に 右上検索窓に「116511」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」と検索してご確認ください。※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。	



業界のトレンドど真ん中!DXをフル活用した集客施策!

フィットネス・スポーツスクール施設特化

DX最新

HP強化

看板

集客

SNS強化

チラシ

事例を徹底解説!

Chat GPT

チャットbot

CRM活用

Instagram/LINE活用

DXを活用した集客全体像をお伝えします!

事例1 ChatGPT活用のブログ 活用でHP順位が 10位から3位に! ChatGPT活用をしたブログの 執筆でSEO向上	事例2 CRMとLINE連携で 退会率5%減少 CRMとLINEを連携させてマーケ ティングオートメーションを実現さ せて、退会率減少を実現。	事例3 LINE活用でキャンペーン時の 新規集客をいつもの2倍に! LINEの機能をうまく活用して、0円 でキャンペーンの集客効果を2倍に した活用事例をお伝えいたします。
--	---	--

お申込者様
限定特典 集客ポテンシャル診断付き

貴社のビジネスモデルに沿って、立地・人口
等を算出して集客ポテンシャルを診断させ
ていただきます。

開催日程 Web開催	2024年 8月 5日(月) 13:00~15:00 [ログイン開始12:30より]	7日(水) 10:00~12:00 [ログイン開始9:30より]	23日(金) 13:00~15:00 [ログイン開始12:30より]	26日(月) 10:00~12:00 [ログイン開始9:30より]
---------------	--	--	--	---

主催	【DX活用】フィットネス施設最新集客事例解説セミナー お問い合わせNo. S116511	 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	
----	---	--	---

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。)→ **116511**



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

こんなお悩みを抱えてないですか？



施設としてDX戦略を成功させるための**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 ChatGPT活用の最新事例！

ChatGPT活用をしたブログの執筆でSEO向上。

事例② CRMとLINEを連携させ顧客の離脱防止を実現！

CRMとLINEを連携させてマーケティングオートメーションを実現させて、退会率減少を実現。

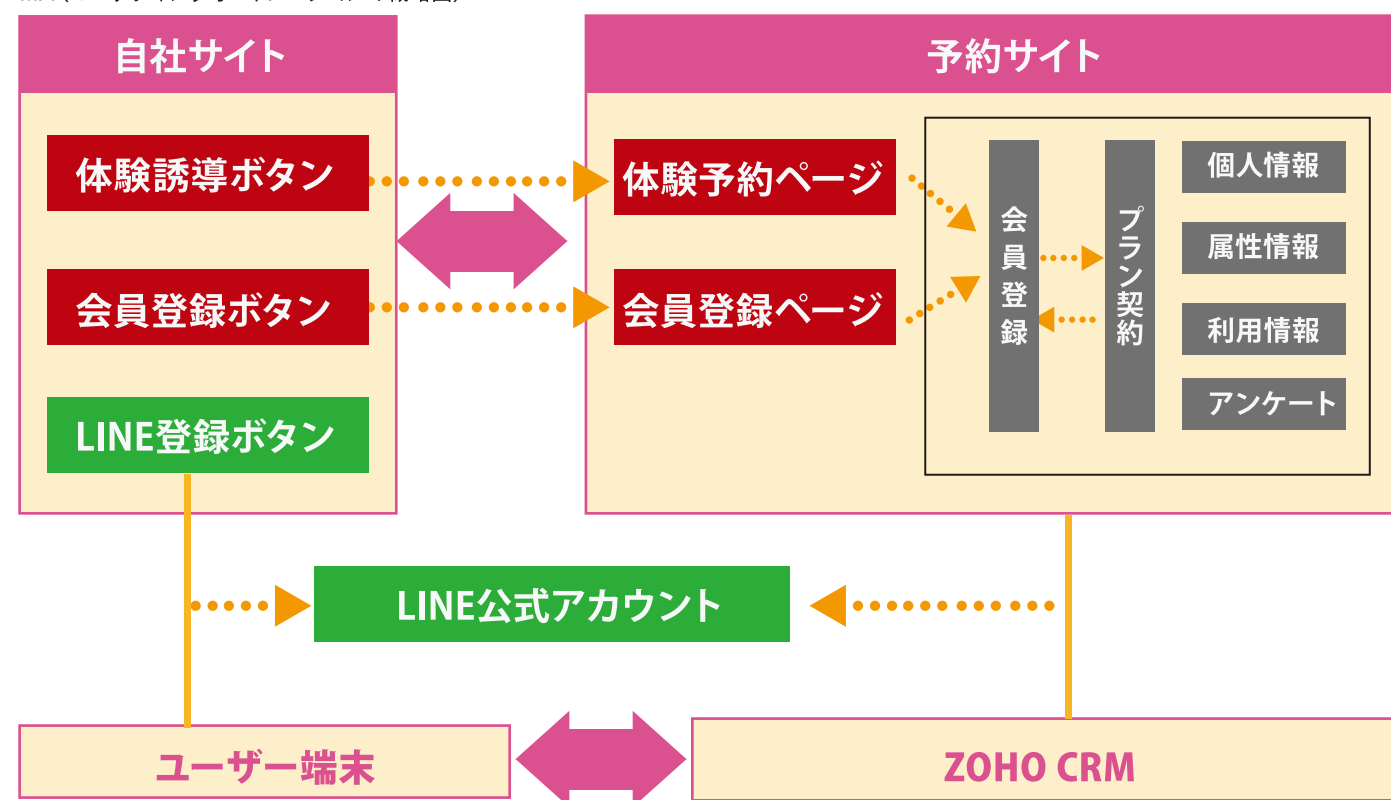
事例③ 自店LINEで無料体験告知発信だけで、**月30名の体験**を獲得！

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

マーケティングオートメーションの全体像を一部公開！

MA（マーケティングオートメーションの概略図）



**時流ど真ん中のDX戦略に遅れを取らないように、
経営者様が是非ご参加ください！**