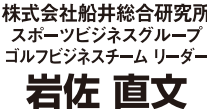


競合施設が多い激戦区でも、
月間30名以上の安定集客するWEBマーケティング手法
97%以上の高継続率を実現する現場オペレーションを徹底解説！

講 座	講 座 内 容	
第1講座	打席あたり会員数40名突破するための営業・集客戦略 1打席あたり会員数40名を突破している全国の船井総合研究所のクライアント企業が行っている営業・集客戦略を隠すことなく大公開！ 【講座の一部抜粋】 - 簡単に集客をするためにはターゲット設定が一番のカギ。ユーザーニーズ別分析によりターゲットを設定し、簡単に集客成功！ - ビジター制度廃止！ただサブスクリプションでもダメ！ターゲット別会員プランとは - 安売り禁止！競合他社に差別化する価格設定方法とユーザーが支持する価格ノウハウとは - 脱紙媒体！月間40名来場を実現するためのデジタル&アナログ集客戦略・戦術	 株式会社船井総合研究所 スポーツビジネスグループ ゴルフビジネスチーム リーダー 岩佐 直文
第2講座	来場入会率、会員継続率アップする現場オペレーション大公開 集客体制を構築した後は、入会率向上を強化する必要があります。入会率80%以上を継続的に持続させるためにはポイントがあります。 【講座の一部抜粋】 - 来場入会率80%を超えている施設の入会促進方法 - 会員継続率97%の施設の継続率アップ施策 - 会員数を最大化させる現場教育、マニュアルを大公開	 株式会社船井総合研究所 スポーツビジネスグループ ゴルフビジネスチーム 石黒 大智
第3講座	本日のまとめ 本セミナーを振り返り、具体的な施策を自社に落とし込むために行うべきアクションについて整理してお伝えいたします。	 株式会社船井総合研究所 スポーツビジネスグループ ゴルフビジネスチーム リーダー 岩佐 直文

開催日時	2024年 10月 8日(火) 10日(木)	開催方法	オンライン開催
	10:00~12:00 13:00~15:00		
受講料	ログイン開始:開始時刻30分前	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。
	※各回、同じ内容です。ご都合のよい日時をお選びください。		

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/118672 船井総研ホームページ (https://www.funaisoken.co.jp) に右上検索窓に「118672」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。



インドアゴルフ練習場
ゴルフスクール

集客と退会に課題を抱える方へご案内

競合施設が多い激戦区でも

打席あたり
会員40名突破

月間来場者数30名以上 来場入会率80% 会員継続率97%

インドアゴルフ練習場&ゴルフスクール業績向上セミナー

北陸エリア インドアゴルフ練習場 9打席 会員数360名達成	中部エリア ゴルフスクール 6打席 会員数240名達成	関西エリア インドアゴルフ練習場 10打席 会員数400名達成
--------------------------------------	-----------------------------------	---------------------------------------

打席あたり
会員数40名超えの施設が
実際にやっていた施策を解説！

- 大手法人と差別化するためのターゲット選定
- 業績をあげるための都度利用廃止からの定額会員制導入方法
- 月間30名来場を実現するための販促戦略
- 来場入会率80%を超えている施設の入会促進方法
- 会員継続率97%の施設の継続率アップ施策
- 会員数を最大化させる現場教育、マニュアル作成方法

インドアゴルフ練習場&ゴルフスクール業績向上セミナー

お問い合わせNo. S118672

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。)→118672

競合
増加中

のインドアゴルフ練習場で、次のような悩みはありませんか？

インドアゴルフ練習場を
立ち上げたが、営業戦略が
合っているか分からない



現状のプランづくりと
価格設定に
自信がもてない



WEB集客を実施
しているが、いまいち
効果が見えない



見学体験者は
毎月来ているが、
入会が伸びない



毎月の退会者数が多く、
集客しても
会員数が伸びない



打席あたり
会員数**40名**を突破している**好調施設**が実践する**営業施策**を**大公開!**



本セミナーで
学べる

会員数好調施設の3つのポイント

ポイント① 競合と差別化できる **プランづくり&価格設定**

ポイント② 月間体験見学数**40名**を獲得する集客企画

ポイント③ 入会率**80%**、継続率**97%**を達成する現場オペレーション

北陸エリア
インドアゴルフ練習場
成功事例

1

月間体験者数**40名**を安定的に
達成した集客ルートを構築

9打席
インドアゴルフ練習場 | 商圏人口8万人
郊外エリア

在籍会員数
360名

関西エリア
インドアゴルフ練習場
成功事例

2

入会率**80%超え**の現場教育と
入会促進ツールの導入

5打席
インドアゴルフ練習場 | 商圏人口12万人
郊外エリア

在籍会員数
200名

中部エリア
ゴルフスクール
成功事例

3

継続率**97%**を達成した
会員管理を実行

6打席
ゴルフスクール | 商圏人口4万人
駅前エリア

在籍会員数
240名

本セミナーの一部抜粋

競合と差別化できるプランづくり&価格設定

商圏、競合他社と差別化したプランづくり、価格設定方法をお伝えします。多種多様な業態がでてきている中で、プランと価格の設定の重要度が上がっています。過去のプラン、価格のままだと、外部環境の変化に
適応できずに取り残されてしまいます。



月間体験見学数40名を獲得する集客企画

全国のインドアゴルフ練習場&ゴルフスクール企業で成功している「オフライン集客手法」と「オンライン集客手法」について事例を交えてお伝えいたします。また、販促施策だけでなく、季節ごとに合わせたキャンペーンなどの企画もご紹介します。



入会率80%、継続率97%を達成する現場オペレーション

見学体験者の80%が入会する、在籍会員の97%が翌月継続している施設の現場スタッフが実践しているオペレーション方法をお伝えします。属人的ではなく仕組みで現場に落とし込む方法を再現性高く紹介します。



無 料

参 加 特 典

貴社の集客アップのための「集客ポテンシャル診断」診断結果を基に

個別経営相談(60分)付帯!

集客ポテンシャル診断の結果から、貴社の集客増加を図るために「経営相談(60分)」にてご提案いたします。集客以外の経営にまつわるあらゆることをご相談ください。※決裁権のある方で参加必須

