

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
最新集客トレンド大公開セミナー

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 【ホテル・旅館】2024年版集客トレンドの解説 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が今後はカギを握る! 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 ホテル・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 11月12日(火) 13:00~15:00 (ログイン開始:開始時間30分前~)	開催方法	オンライン開催
	2024年 11月14日(木) 13:00~15:00 (ログイン開始:開始時間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。
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/119876>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「119876」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
ホテル・旅館業界向け

**最新集客
トレンド**

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

大公開セミナー

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 **11月12日(火)** 13:00~15:00
(ログイン開始:開始時間30分前~)

2024年 **11月14日(木)** 13:00~15:00
(ログイン開始:開始時間30分前~)

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

【ホテル・旅館】最新集客トレンド大公開セミナー お問い合わせNo.S119876



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。→

119876

利益最大化
するための
このような方に
おすすめ!!

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！

- 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	事例②	事例③
エリア:九州 部屋数:150室	エリア:中部 部屋数:60室	エリア:関東 部屋数:80室
施策前ADR:15,000円	施策前ADR:23,000円	施策前ADR:34,000円
稼働率 52% → 72%	稼働率 65% → 84%	稼働率 56% → 84%
客単価 152% ↑	客単価 121% ↑	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！

2時間/日
×5日
=10時間

95%削減
30分/週

レベニュー業務工数

2019年
平均
2,458万円

2023年
平均
2,798万円

13.7% UP

340万/月の売上増

月間売上

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。その一つに単価を下げずに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年を超える勢いであります。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。

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！