

利益を最大化する手法を徹底公開!

①選ばれる宿②稼働率③適正価格がポイント

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12月10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12月12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。	会員価格 税抜 8,000円 (税込8,800円) / 一名様
-----	--	---------------------------------

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/120506>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「120506」をご入力し検索ください。

お問い合わせ先

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。

旅館・ホテル
業界向け

2024年の総まとめ
利益最大化を目指せる!

最新集客手法3選大公開セミナー

【商品開発】【Web集客】【単価UP】で
利益最大化を実現

【商品開発】

地域No.1商品
を作る手法を
大公開!

【Web集客】

稼働率80%
を目指せる
手法を公開!

【単価UP】

客単価を改善して
150%UP
するには!?

商品開発×Web集客×単価UPそれぞれの事例を解説!

オンライン開催

2024年12月10日(火) 13:00~15:00
(ログイン開始:開始時間30分前~)

2024年12月12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。
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.S120506

お申込みは
こちらから

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。) → 120506

利益最大化
するための

このような方に
おすすめ!!

今後の宿泊業における【利益最大化】に向けた3要素 【商品開発】【Web集客】【単価UP】の手法を大公開!

Web集客を強化していきたいが、
後回しにしている方

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

さらに業績を伸ばすために、選ばれる宿になる
ための商品企画と集客手法を知りたい方

単価を上げたいが評価が
下がると心配している方

Webマーケティングの
最新事例を知りたい方

①2024年はいかに利益最大化をするかが鍵!



2010年以降、人件費、水道光熱費は年々増加傾向にあり、今後も同様に推移していくと予想できます。来年以降もいかに【利益最大化】を実施するかが鍵になります。

出展：資源エネルギー庁 電気料金平均単価の推移 厚生労働省

②利益最大化のためにはこの3つが必要になってきます!



今後【利益最大化】を実現するためには、選ばれる宿になり、OTAを活用して自社HPを中心とした集客、そして宿泊単価を上げることが重要になります!

③利益最大化を目指す集客手法を解説します!

地域No.1の商品開発手法とは!?

施設に宿泊することが目的になるような商品開発をするために「地域性や時流などの意味。ストーリーを含める」ことで、全国でも口コミトップクラスに!開発から集客までの手法を大公開!



OTA手数料を削減する集客手法とは!?

具体的なOTAと自社HPの役割と活用方法です。
①効果的にOTAを活用し、認知を拡大する
②認知したユーザーを自社HPに誘導し、予約につなげる
具体的な手法も交えて、宿泊業における集客の考え方を解説します!



適正価格の設定と単価の改善方法とは!?

貴施設で設定している価格は本当に適正価格でしょうか?
相場より高すぎると稼働率が、低すぎると利益率が...
適正価格の調査・設定方法と、すぐにできる改善方法を解説します!



④セミナーにてこの3つの事例をご紹介します!

事例①

エリア:東海 部屋数:10室

施策前ADR:90,000円

稼働率 **85%** 達成

客単価 **120%** ↑

事例②

エリア:関東 部屋数:40室

施策前ADR:45,000円

稼働率 **87%** 達成

客単価 **120%** ↑

事例③

エリア:東北 部屋数:20室

施策前ADR:40,000円

売上
昨対比 **120%** UP

最高
月販 **300**万円

今後の宿泊業では【商品開発】×【Web集客】×【単価UP】で利益最大化!その施策をお伝えします!