

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

お問い合わせNo. S121755

クラブの収益アップを実現させるスポンサー営業の極意

講座	セミナー内容
第1講座 特別講演	<p>親会社だけに頼らず、スポンサー収入をたった1年でプラス1億円にする営業部隊の作り方</p> <p>2023-2024シーズンよりB1リーグに昇格した佐賀バルナーズ。クラブ成績だけでなく、クラブ経営も軌道に乗った要因としては、収入源であるスポンサー収入の増加にあります。クラブ自らの力で売上を向上させた、スポンサー営業の成功失敗事例、スポンサー営業部隊を築き上げるまでのストーリーをお話いただきます。</p> <p style="text-align: right;">株式会社佐賀バルナーズ 部長 中村 圭志 氏 </p>
第2講座	<p>スポンサー収益プラス1億にするためのスポンサー営業戦略とスタッフ育成</p> <ul style="list-style-type: none"> 中小企業コンサルティングに強い、船井総合研究所が作成したスポンサー営業マニュアルの内容に準じた営業ノウハウを完全公開! 地域を面でもとらえて、高単価かつ高確率でスポンサー企業をスムーズに獲得する方法 スポンサーが獲得できる営業部隊の組織づくり、人材採用 <p style="text-align: right;">株式会社船井総合研究所 レジャー&スポーツ支援部 シニアコンサルタント 竹田 忠嗣 </p>
第3講座	<p>まとめ講座</p> <ul style="list-style-type: none"> セミナー内容を踏まえて、スポンサー営業で業績をアップするためにやるべきことを整理していきます。 <p style="text-align: right;">株式会社船井総合研究所 レジャー&スポーツ支援部 マネージング・ディレクター 成田 優紀 </p>

開催日時 **2024年 12月23日(月) 14:00~16:00** (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。

受講料 一般価格(1名様) **税抜 20,000円(税込22,000円)** 会員価格(1名様) **税抜 16,000円(税込17,600円)**
●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/121755>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に右上検索窓に「121755」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。

親会社依存の脱却・リーグ基準変更の対応など
スポンサー収入アップにお悩みの方必見!

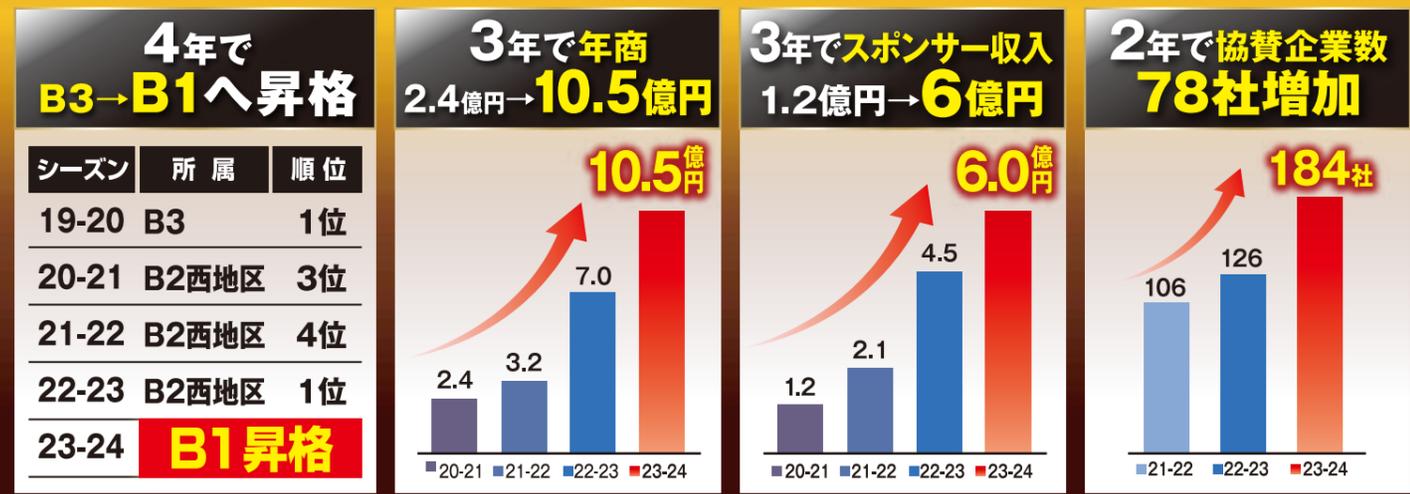
好評につき、オンラインセミナーにて
アンコール開催

年商5億から**10億**、さらに**20億**を実現する

スポンサー営業 ノウハウ 大公開セミナー

佐賀バルナーズのスポンサー営業における**立役者が語る!**

年商2億円→**10億円突破**、B3からB1へ昇格を
わずか**4年**で達成したスポンサー営業の軌跡



主催 **Funai Soken** 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

お問い合わせNo. **S121755** 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。) → **121755**

売上の親会社依存からの脱却・リーグ基準変更の対応など クラブ課題の解決には**スポンサー収入アップ**は欠かせません！

1 このような**経営課題**はございませんか？

- ✓ スポンサー収益がなかなか伸びない
- ✓ スポンサー収入における親会社の依存度を下げたい
- ✓ リーグ基準の変更により、売上を上げていかななくてはいけない
- ✓ 現在年商5億以下だが、今後年商10~20億は狙いたい
- ✓ クラブを立ち上げて、早期に安定した運営を進めていきたい

2 プロスポーツ業界**変革の時流**について

①全国的なプロスポーツクラブ数の増加

サッカー	総数	J1	J2	J3	バレー	総数	V1男子	V2男子	V3男子
2014	51	18	22	11	2018-19	25	10	9	6
2024	60	20	20	20	2023-24	31	10	10	11

バスケット	総数	B1	B2	B3	バレー	総数	V1女子	V2女子	V3女子
2016-17	45	18	18	9	2018-19	21	11	10	-
2023-24	56	24	14	18	2023-24	26	12	10	4

直近10年で
プロスポーツクラブ数は増加

スポンサー獲得における競合数が増加し
スポンサー獲得の難易度がアップ

②クラブライセンス基準の変更

バスケットボール
B.LEAGUE PREMIER 売上基準**12億円**

バレーボール
SV.LEAGUE 売上基準**6億円**

※廃案にはなったが、ハンドボールでも年会費・新規加盟金の大幅アップが検討された

プロスポーツ業界の発展に向け
リーグが求める年商レベルが上がる種目が
今後も増える可能性

親会社依存のスポンサー拠出では限界が生じ地域
を巻き込み多くの企業の連携が必要に

3 新規スポンサー獲得のノウハウを一挙大公開

営業前に押さえるノウハウ

- 一般的な営業とスポンサー営業の違いを理解した**マインド育成**
- 行き当たりばったり営業ではない**営業リスト戦略**
- スポンサー営業先の**優先順位・選定方法**
- 受注を高めるための**アポイント取得の方法**
- 地域で押さえておくべき**キーパーソン**とその居場所

営業開始時から押さえるノウハウ

- スポンサー**拠出料**を最大限引き出すための**戦略**
- 初回訪問**までに準備すべき**情報一覧**
- 訪問回数別の**トークフロー**・落としどころの**決め方**
- スポンサーメニュー**の**設計**・提案方法

営業組織の強化・育成ノウハウ

- 営業マン採用時の**ポイント**と**落とし穴**
- 企業タイプ別の**スポンサー料の目標金額**、営業方針の**決め方**
- 営業スキルアップに向けた**ロールプレイング**の方法
- 営業のPDCAを効率よく回す**幹部の仕事**

4 変革をチャンスに変えた『佐賀ブルーナース』の取り組み



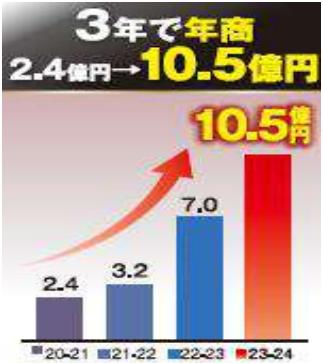
- ①クラブのビジョン・ミッション整理して、自クラブを分析
②「B1昇格」を目標に掲げ、必要なスポンサー費用の算出
③スポンサー営業に必要な人員を算出し採用計画を策定

- ①既存スポンサーを整理・分析し、単価アップ企業と離脱防止企業をリスト化
②多様なスポンサープログラムを設計し、スポンサー枠アップ
③新規営業案件のアプローチ方法の策定

- ①営業スタッフに対して研修を行い、営業ロープレの実施
②訪問前に、企業へのアプローチ戦略を打合せし、トークフロー確認

4年で
B3→B1へ昇格

シーズン	所属	順位
19-20	B3	1位
20-21	B2西地区	3位
21-22	B2西地区	4位
22-23	B2西地区	1位
23-24		B1昇格



5 セミナー特典 (※セミナー当日のアンケート回答などの条件がございます)

①プロスポーツクラブ経営者が集まる
経営者勉強会に**“無料”**でご招待！

②**営業マニュアル**をプレゼント！

船井総研の勉強会とは？

- ①**“経営層向け”** 師と友作りのコミュニティ
- ②**“アウトプット・継続性”** を重視した勉強会
- ③**“一次情報かつ最新事例”** が集まる場

プロスポーツ業界変革の時流に今こそ乗って、地域に愛されるクラブ経営を実現しましょう！

セミナーお申込みについては裏面でチェック👉