

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	<p>打席あたり会員数40名突破するための営業・集客戦略</p> <p>企業が行っている営業・集客戦略を隠すことなく大公開!</p> <p>【講座】 差替 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!</p> <ul style="list-style-type: none"> 簡単に集客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! ピジター制度廃止!ただサブスクリプション「上の行と密着している」ので読みやすいように調整してください 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 <p>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</p>
第2講座	<p>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</p> <p>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</p> <p>【講座の一部抜粋】</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 <p>株式会社船井総合研究所 スポーツビジネスグループ フィットネスビジネスチーム 石場 貴大</p>
第3講座	<p>本日のまとめ</p> <p>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。</p> <p>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</p>

開催日時	2025年 1月23日(木) 28日(火)	開催方法	オンライン開催
	2025年 2月 5日(水) 12日(水)		
受講料	13:00~15:00 ログイン開始:開始時刻30分前 ※各回、同じ内容です。ご都合のよい日時をお選びください。	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がございます。
	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/122210>
 船井総研ホームページ (https://www.funaisoken.co.jp) に右上検索窓に「122210」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。

[年末年始休業のお知らせ] 2024年12月26日正午~2025年1月7日まで
 ※休業期間中は電話がつかなくなっております。※Webからのお問い合わせには1月8日以降順次で回答させていただきます。
 ※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

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

DX活用 生成AI活用
WEB集客 顧客管理

最新成功事例公開!

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

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

安定的に 30名獲得 している 施設の施策

- 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. **S122210**

主催 **Funai Soken**
 サステナブルなゴルフをもっと。
 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

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。→ **122210**)

競争増加中

インドアゴルフ練習場のゴルフスクールで、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



集客数30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 競争と差別化できる **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WEB集客とAI活用

ポイント③ 入会率**80%**、継続率**97%**を達成する顧客管理とDX化

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**の顧客管理とデジタルツールの導入

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

競争と差別化できるプランづくり&価格設定

商圏、競争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きてきている中で、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、外部環境の変化に対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WEB集客とAI活用

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「WEBマーケティング」と「生成AI活用」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%を達成する顧客管理とDX化

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会員管理手法とデジタル活用した自動化システムをお伝えいたします。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

