

2025年業績アップを本気で目指す事業主向けのセミナーです。
机上の空論ではない、実際の成功事例のご紹介を踏まえた内容をお伝えします。

下記に1つでも当てはまる方は、セミナーにご参加ください。

- ✓ 水光熱費が高騰し、利益が出ない・出にくい
- ✓ コロナ前よりも集客10%以上ダウンし、コロナ前より売上が悪い(売上回復ができていない)
- ✓ Web・SNSについて取り組んでいるが見える成果がでていない
- ✓ リニューアルを検討しているがまだ方向性が定まっていない
- ✓ 好調法人が取り組むリニューアル成功事例を知りたい

講座	セミナー内容	
第1講座	2025年勝ち残るためにとるべき経営戦略とリニューアル成功事例解説 ・好調施設を徹底分析!成功事例から見る業績アップのポイント ・最新リニューアル成功事例から見る今経営者が投資すべき施策 ・今スグ取り組むべき温浴施設・サウナ特化施設の最新マーケティングを徹底解説	株式会社船井総合研究所 レジャー&スポーツ支援部 福岡 豪
第2講座	最新事例!成長企業が取り組む最新Webマーケティング手法 ・1割の温浴・サウナ施設だけが実践し成果を出している最新Webマーケティング手法 ・最新リニューアル成功事例から見る今取り組むべきWeb×SNS戦略 ・新規集客1.3倍を実現するWeb×SNS戦略	株式会社船井総合研究所 レジャー&スポーツ支援部 リーダー 中井 将司
第3講座	今すぐ取り組むべき業績アップ集客・リニューアルポイントまとめ ・2025年、自施設で取り組むべきポイントまとめ ・経営者が今、実施すべき3つのこと	株式会社船井総合研究所 レジャー&スポーツ支援部 マネージャー 徳増 ひかる

開催日時	2025年 1月27日(月)・29日(水) 2月5日(水)・10日(月) 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
		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/122811 船井総研ホームページ (https://www.funaisoken.co.jp) に 右上検索窓に「122811」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。

【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。



全国の温浴施設の明日からすぐに成果が出る事例を選出!

温浴施設向け

2025年利益を上げるための 売上アップ戦術

集客×リニューアル を徹底分析

温浴専門の
コンサルタントが
厳選

セミナーでお伝え予定の成功事例(一部抜粋)

集客 女性向け美容特価商品リニューアルで女性新規集客が**月100名アップ**

集客 食事スペースリニューアル×貸し切り個室の集客強化で飲食売上**140%アップ**に成功

客数アップ 休憩スペースリニューアルで休日客数**1.3倍**、家族連れ来店**1.5倍**を実現

単価アップ ドライエリアリニューアル×会員システム導入で客単価950円⇒**1,100円アップ**

全日程
Web
開催
2025年
1月27日(月)・29日(水)・2月5日(水)・10日(月)
開催時間(全日程)
13:00~15:00
(ログイン開始:開始時間30分前~)
※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください。

主 催 温浴・サウナ特化施設 集客×リニューアルセミナー

お問い合わせNo.S122811

サステナブルな成長を推進する
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。) → **122811**

次の一手は、ズバリコレ！**原価高騰****人口減少****人材不足**でもすぐに取り組めて成果が出る
温浴・サウナ特化のリニューアル成功事例から見えるルール化を大公開

なぜこんなにも**事例が集まるの？**

全国温浴施設の事例をデータベースシステムを活用し、常に**最新情報をアップデート**。



当日はそこから
選りすぐりの事例を

大公開！

事例① **5万円**のサウナプチリニューアルとロウリュイベント
その他にも 強化で**90日間**で入館者数昨対**138%**を達成

- ✓ 若年層ニーズに合わせたサウナ室のプチリニューアルとロウリュイベントを軸とした集客企画を構築
- ✓ サウナーに向けたWeb広告運用でHP訪問数を2倍へ新規集客月**100名**以上を達成

事例② **15万円**以下のドライエリアのプチリニューアルにより休日
その他にも ファミリー層集客**1.5倍**以上・客単価**1.2倍**以上に成功

- ✓ ファミリー層向けの休憩・キッズスペースのプチリニューアルを実施子供向け企画の構築とWeb広告で週末ファミリー層の新規集客に成功
- ✓ 飲食・物販スペースのプチリニューアルで売上昨対**1.2倍**以上に成功

事例③ **20万円**以下の有料サウナエリアの連続プチリニューアル
その他にも とサウナ企画の構築で新規客数月**200%**を達成

- ✓ 有料サウナエリアのプチリニューアルを連続で実施Web広告・SNSによるサウナーへの認知拡大で新規顧客の獲得に成功
- ✓ 既存のとのいスペースとロウリュイベントのリニューアルを実施、SNSで認知最大化に成功し休日客数1.2倍へ

業績を伸ばしたい**温浴施設**が必ずやるべき3つのこと

STEP① 自社に最適な販促導線の構築

多くの温浴施設では、SNS、LINE、ブログ、チラシなどさまざまな販促にチャレンジしているものの、どの媒体で何を発信すべきか？どの媒体に注力すべきか？が明確になっておらず、運用はうまく進まない、頑張っているけど目に見える成果が出ないという状態になっています。そこでまず最初に着手すべきは、**自店や競合を踏まえた上で最適な媒体と発信内容の確定及び効果検証ができる体制の構築**です。

STEP② 集客商品×Web広告で新規集客

販促整理を行ったのちに、自店の強みである集客商品の整理もしくは構築を実施。同時にWeb広告を開始し、一気に認知を広げ、**最低限の投資で即時業績アップ**を目指します。

STEP③ 時流適応リニューアルで更なる売上アップ

Web集客で業績アップを達成後、更なる売上アップを実現するためにはリニューアルが欠かせません。STEP②で売上が上がる体制を構築したのち、Web広告×時流適応リニューアルを掛け合わせ、商圏内だけでなく、市外や県外からの集客を狙うことで大幅な売上アップを実現していきます。

セミナーに参加すれば、実際にどうやったか事例が見れる・聞ける！

**学べる
ポイント**

- ✓ 温浴施設の業績アップに必要な**取り組みポイント**が一挙にわかる！
- ✓ **業績を伸ばしている**温浴施設の特徴がわかる！
- ✓ 大きな投資をかけずに**すぐに取り組める実績事例**も紹介！

【各日程5社限定】
無料特典

即時業績アップ個別作戦会議

自社施設は何からすべきか？を弊社温浴専門のコンサルタントに相談できる30分の個別相談をご利用いただけます！

