



120分のお時間を投資ください!!

他社の集客成功事例を得られる

120分

| 講座   | セミナー内容                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 第1講座 | <p><b>デジタル活用!2025年のトレンドであるDXについて解説します</b></p> <p>CRM活用・マーケティングオートメーションの活用・ChatGPTなどが2024年のトレンドになりました。この辺りは皆様は活用できておりますでしょうか?2025年のトレンドも変わらずDXです。大型フィットネスやマイクロジムなど、それぞれに合わせたデジタル活用をお伝えいたします。時流を把握して適切なタイミングに適切な媒体に適切な投資を行うことが出来るようなセミナーになっております。決断をし、投資をすることで、新規集客を加速化させていきましょう。</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 <b>藤田 真輝</b></p>                 |
| 第2講座 | <p><b>実際に反応が出た事例を大公開!</b></p> <p>フィットネス施設の集客成功事例と秘訣を公開<br/>【本講座の一部抜粋】</p> <p>①申込率2倍にする自社HPの7つの改善ポイント<br/>②ChatGPTを活用してSEO向上により体験数が2倍に増加!<br/>③チャットボットを活用してCV数が1ヶ月に1.5倍に増加!<br/>④MA(マーケティングオートメーション)を活用してスタッフの手を使わないで、申し込みを獲得!<br/>⑤LINEの機能をフル活用することで、通常月の1.5倍の集客を獲得!<br/>⑥月間30名を達成させるためのチラシ集客事例</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 <b>藤田 真輝</b></p> |
| 第3講座 | <p><b>本日のまとめ講座</b></p> <p>セミナー全体の内容をまとめ、ご受講後すぐに「自社で取り組むべきこと」をお伝えいたします。上手くいっている企業が実施している施策のポイントをまとめ、2025年に実施すべき取り組み、特にDXの取り組みをお伝えいたします。経営者の皆様に是非ご参加いただき、本セミナーを通じて、セミナーご受講当日からすぐに動けるアクションプランをご提示いたします。</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 マネージャー <b>竹留 将聖</b></p>                                                                                     |

開催日時

2025年 1月31日(金)  
2月 4日(火) 6日(木)  
14日(金)  
13:00~15:00 (ログイン開始:  
開始時刻30分前~)

開催方法

オンライン開催  
※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/122894>  
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に  
右上検索窓に「122894」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](mailto: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繋がらなくなっております。※Webからのお問い合わせには1月8日以降順次ご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。

業界のトレンドど真ん中!DXをフル活用した集客施策!

フィットネス・スポーツスクール施設特化

DX最新

集客

事例を徹底解説!

Chat GPT CRM活用

Instagram/LINE活用

チャットbot

DXを活用した集客全体像をお伝えします!

事例1

ChatGPT活用のブログ  
活用でHP順位が  
10位から3位に!

ChatGPT活用をしたブログの  
執筆でSEO向上

事例2

CRMとLINE連携で  
退会率5%減少

CRMとLINEを連携させてマーケ  
ティングオートメーションを実現さ  
せて、退会率減少を実現。

事例3

LINE活用でキャンペーン時の  
新規集客をいつもの2倍に!

LINEの機能をうまく活用して、0円  
でキャンペーンの集客効果を2倍に  
した活用事例をお伝えいたします。

ご参加者様  
限定特典

集客ポテンシャル診断付き

貴社のビジネスモデルに沿って、立地・人口  
等を算出して集客ポテンシャルを診断させ  
ていただきます。

Web  
開催

2025年 1月31日(金)・2月4日(火)・2月6日(木)・2月14日(金)  
13:00-15:00【ログイン開始:開始時刻30分前~】

主  
催

 サステナブルな成長を促す  
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

フィットネス経営者向け!売上を2倍にするAI経営戦略解説

お問い合わせNo. S122894



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](https://www.funaisoken.co.jp)]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ 122894





# 月間30名超えの入会獲得に成功している企業の**成功事例**を大公開!!

## こんな課題を解決したい方はご参加ください

- ✓ 一通りWeb対策はしているが**効果検証**ができておらず本当に**成果がでているか**分からない
- ✓ 外部に**Web広告を外注**しているが、期待しているような成果が出ていない
- ✓ Webでやるべきことはわかっているが**社内でする人**がおらず進んでいない
- ✓ Web集客でやるべきこと一覧を**整理**したい
- ✓ 上手くいっている企業の**PDCAの回し方**が知りたい

## こんなお悩みを抱えてないですか？



## 施設としてDX戦略を成功させるための**3つのポイント**

### ① Web広告を徹底攻略せよ！

Web広告はただ出稿するだけでは成果に繋がりません。顧客がどういうキーワードで検索するか？どういう見出しであればクリックしたくなるか？を顧客心理から逆算して設定・運用することで初めて成果に繋がります。すでに広告出稿している企業は、まずターゲットと設定キーワードが本当に一致しているかを確認しましょう。

### ② 正しいコンバージョン（成果指標）を設定せよ！

Web集客の効果検証をする際に体験数や入会数だけをコンバージョン（成果指標）として設定している企業も多いと思います。ただしWebで成果を出すためには、それだけではなく、例えば体験申し込みまでに何人が体験申し込みボタンを押したかなど、直接の成果に繋がる過程の数値も正しくとらなければ効果的な改善ができません。正しいコンバージョン設定を行いましょう。

### ③ スマホ最適化されたHPを構築せよ！

現在HPに訪れる新規客の9割以上がスマホからアクセスです。そのため体験入会数を増やすにはスマホで見やすいページ設計・スマホで申込みしやすい設計が必須となります。現在のHPをまずはお客様視点でスマホで確認することから始めましょう。

**最低限この3つを押さえることで費用対効果の高いWeb集客が実現できます！**

## 成功ポイントを押さえた企業のWeb集客事例（一部）

### 事例① ChatGPT活用の最新事例！

ChatGPT活用をしたブログの執筆でSEO向上。

### 事例② CRMとLINEを連携させ顧客の離脱防止を実現！

CRMとLINEを連携させてマーケティングオートメーションを実現させて、退会率減少を実現。

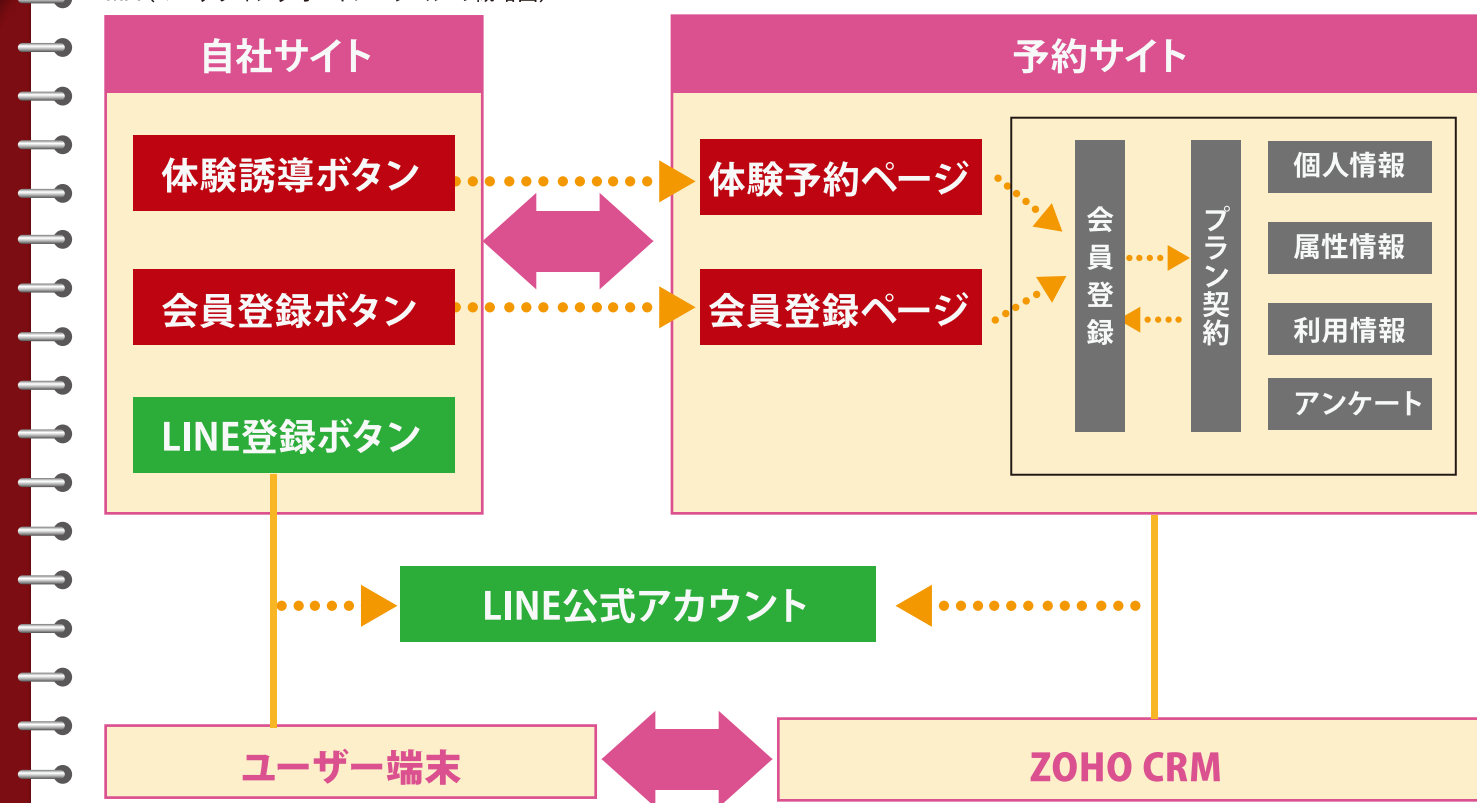
### 事例③ 自店LINEで無料体験告知発信だけで、**月30名の体験**を獲得！

新規客獲得目的で公式LINEを活用。事前に**1,600名以上**の友達（見込み客）を集め、その方に向けて効果的に案内を発信することで費用対効果の高い体験獲得を実現。

中国地方 24時間ジム

## マーケティングオートメーションの全体像を一部公開！

MA（マーケティングオートメーションの概略図）



**時流ど真ん中のDX戦略に遅れを取らないように、  
経営者が是非ご参加ください！**