



低投資で業績アップを実現したい温浴施設様取り組めばすぐ成果が出る内容を大公開

このような課題を解決したい事業主に
おすすめです

- ①競合が乱立する商圏で集客に苦戦している
- ②低投資プチリニューアルで新規集客数アップを狙っていききたい
- ③競合企業との差別化を図り、自社の商品を明確に打ち出したい
- ④店舗資源をそのまま活用して集客を狙いたい
- ⑤ドライエリアのリニューアルを検討している

講座内容（一部抜粋）

第1講座	ゲスト企業から見る2025年の業績アップのポイント ・2024年好調だった施設事例から見る業績アップのポイント ・最新成功事例から見る今経営者が投資すべき施策と戦略	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2講座	ゲスト講座 ・郊外店舗、競合乱立商圏でも業績アップに成功したポイント ・100万円以内のプチリニューアルで業績アップに成功 ・新規集客数アップに成功した10万円以内のサウナの低投資プチリニューアル ・店舗資源をそのまま活用し集客最大化するWeb・SNS戦略 ・ドライエリアのサービスコンテンツ強化で入館料以外の売上アップにも成功!	株式会社IRGロジスティクス 代表取締役 関 徹也 氏 伊勢崎ゆま〜る 支配人 関 純之介 氏
第3講座	ゲスト企業解説 ・ゲスト企業が業績アップに成功した成功要因と その取り組み内容のルール化を徹底解説	株式会社船井総合研究所 レジャー・スポーツ支援部 竹田 聖奈
第4講座	成長企業が取り組む最新Webマーケティング集客手法 ・月10万円以下で店舗資源をそのまま活用し、新規集客数アップに成功する 最新Webマーケティング ・競合乱立商圏でも新規集客に成功するための販促戦略 ・1割以下の企業のみが取り組んでいる最新マーケティング手法	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5講座	まとめ講座 ・明日からの業績アップに向けて経営者が取り組むべき方針	株式会社船井総合研究所 レジャー・スポーツ支援部 グループマネージャー 徳増 ひかる

開催要項

東京会場

2025年 **3月17日(月)**14:30~17:00(受付開始:開始時間30分前~)
船井総研グループ 東京本社サステナグローススクエア TOKYO
〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階
JR[東京]駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由))

大阪会場

2025年 **4月9日(水)**14:30~17:00(受付開始:開始時間30分前~)
株式会社船井総合研究所 大阪本社
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル
[地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」@番出口より徒歩2分]

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。

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

受講料

一般価格 税抜 20,000円 (税込 **22,000円**) / 一名様 **会員価格** 税抜 16,000円 (税込 **17,600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/124850>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「124850」をご入力し検索ください。



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。

競合乱立商圏でも 業績アップに成功したい 温浴事業者向け

ドライエリア強化の次はこれ!

たった**100万円**の
リニューアル × **Web集客**で

集客 **135%** 客単価 **110%** アップ

低投資で業績アップに成功!
ノウハウ大公開セミナー

ポイント
①

**10万円以内の投資でも新規集客に
成功するための企画設計とリニューアルの考え方**

ポイント
②

**入館料以外の売上アップに向けた
ドライエリアの提供価値の考え方**

ポイント
③

**郊外競合乱立商圏でも新規集客を
獲得できるマーケティング手法**

特別ゲスト

株式会社IRGロジスティクス
代表取締役 **関 徹也** 氏

特別ゲスト

伊勢崎ゆま〜る
支配人 **関 純之介** 氏

事業戦略

商品戦略

販促戦略

を**特別に一挙大公開**

温浴・サウナ特化 100万円で集客135%達成 集客セミナー

お問い合わせNo.S124850

主催



サステナグロースカンパニーをもっと。

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。) →

124850 🔍



次の一手は、ズバリコレ！ **原価高騰** **人口減少** **人材不足** **かんたんに** でもすぐに取り組めて成果が出る **100万以下の投資で業績アップに成功する最新ノウハウを大公開！**

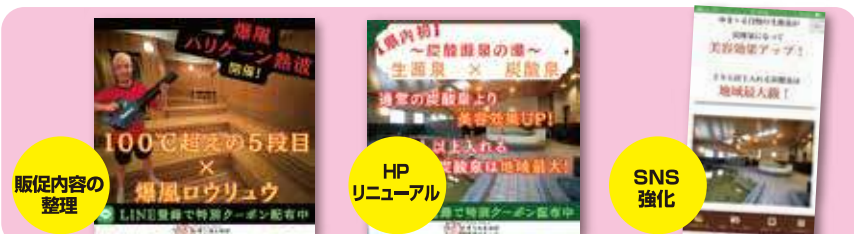
低投資プチリニューアルで業績アップに成功！3つのポイントを大公開

Check Point 1 低投資でも集客135%アップに成功する企画設計

Check Point 1 10万円以内のサウナリニューアルで新規集客数1.3倍へ

Check Point 2 源泉の訴求内容と販促物変更で温泉目的客の競合からの獲得に成功

他にも様々な低投資リニューアルを連続的に仕掛け、集客数135%アップに成功



Check Point 2 ドライエリア強化で温浴目的客以外の集客に成功

Check Point 1 貸し切り風呂・個室プランの構築により、お風呂目的客だけでなく食事目的客の集客に成功

Check Point 2 旅行目的客向けに0泊1食プランを開始

温浴目的客だけでなく、別ニーズの顧客獲得にも成功し、業績アップに成功



Check Point 3 競合乱立商圏でも新規集客につなげるWeb・SNS集客

Check Point 1 郊外競合乱立商圏でも新規集客に成功する「Web広告×専門ページ」の最新マーケティング手法

Check Point 2 ファン客を創出するInstagram集客成功のルール化を公開



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、運用は上手く進まない、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！

