

利益を最大化する手法を徹底公開!

①選ばれる宿②稼働率③適正価格がポイント

講座	講座内容
第1講座	2025年旅館業界の最新集客トレンド解説 【ホテル・旅館】2025年版集客トレンドの解説 株式会社船井総合研究所 レジャー・スポーツ支援部 宿泊ビジネスチーム リーダー 片山 聡仁
第2講座	利益最大化を目指す最新集客手法を徹底解説 厳選事例① 稼働率90%以上を達成した高稼働施設のWeb集客シナリオを公開! 誰でも「知る」だけで成果が出る! 厳選事例② 自社HPが今後はカギを握る! 自社予約比率が上がることはもちろん、OTAからの予約も増加する方法とは? 厳選事例③ 選ばれる宿になるための商品開発手法を大公開 厳選事例④ 適正価格の設定方法と単価の上げ方を解説 株式会社船井総合研究所 レジャー・スポーツ支援部 宿泊ビジネスチーム 工藤 滉平
第3講座	今すぐ業績向上するためにすべきこと ホテル・旅館経営者が業績を上げるため、まず貴社に取り組みしていただきたいこと 株式会社船井総合研究所 レジャー・スポーツ支援部 マネージング・ディレクター 成田 優紀

開催日時	2025年 6月18日(水)・26日(木) 7月17日(木)・22日(火)	開催方法	オンライン開催
	13:00~15:00 (ログイン開始:開始時間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 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メンバース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/128039>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「128039」をご入力し検索ください。

お問い合わせ先
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。

効果の出る内容をお話ししますので、コンサルティング会社・広告代理店のご参加はお断りいたします。

旅館・ホテル業界向け
集客トレンド3選
旅館経営セミナー

経費高騰が続く時代は、
付加価値UP & 稼働UPで乗り越える

【商品開発】
地域No.1商品
を作る手法を
大公開!

【Web集客】
稼働率80%
を目指す
手法を公開!

【単価UP】
客単価を改善して
150%UP
するには!?

事例①20部屋旅館

独自性のある「サウナ」を付加し
単価110%アップ
新たな顧客層を獲得し
売上120%成長

事例②70部屋旅館

空いているスペースを活用して
コンセプトルーム&
ラウンジを開発
売上120%成長

オンライン開催

2025年 6月18日(水) | 6月26日(木) | 7月17日(木) | 7月22日(火)

13:00~15:00 [ログイン開始:開始時間30分前~]

主催

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

【ホテル・旅館】集客事例大公開セミナー

お問い合わせNo. S128039

お申込みはこちら

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 [\[www.funaisoken.co.jp\]](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。)

128039

利益最大化
するための

このような方に
おすすめ!!

今後の宿泊業における【利益最大化】に向けた3要素 【商品開発】【Web集客】【単価UP】の手法を大公開!

Web集客を強化していきたいが、
後回しにしている方

自社の強みを活かし、他にはない
誇れる旅館・ホテルにしたい方

さらに業績を伸ばすために、選ばれる宿になる
ための商品企画と集客手法を知りたい方

単価を上げたいが評価が
下がると心配している方

Webマーケティングの
最新事例を知りたい方

①2025年はいかに利益最大化をするかが鍵!



2010年以降、人件費、水道光熱費は年々増加傾向にあり、今後も同様に推移していくと予想できます。来年以降もいかに【利益最大化】を実施するかが鍵になります。

出展：資源エネルギー庁 電気料金平均単価の推移 厚生労働省

②利益最大化のためにはこの3つが必要になってきます!



今後【利益最大化】を実現するためには、選ばれる宿になり、OTAを活用して自社HPを中心とした集客、そして宿泊単価を上げることが重要になります!

③利益最大化を目指す集客手法を解説します!

地域No.1の商品開発手法とは!?

施設に宿泊することが目的になるような商品開発をするために「地域性や時流などの意味・ストーリーを含める」ことで、全国でも口コミトップクラスに!開発から集客までの手法を大公開!



OTA手数料を削減する集客手法とは!?

具体的なOTAと自社HPの役割と活用方法です。
①効果的にOTAを活用し、認知を拡大する
②認知したユーザーを自社HPに誘導し、予約につなげる
具体的な手法も交えて、宿泊業における集客の考え方を解説します!



適正価格の設定と単価の改善方法とは!?

貴施設で設定している価格は本当に適正価格でしょうか?
相場より高すぎると稼働率が、低すぎると利益率が...
適正価格の調査・設定方法と、すぐにできる改善方法を解説します!



④セミナーにてこの3つの事例をご紹介します!

事例①	
エリア:東海	部屋数:10室
施策前ADR:90,000円	
稼働率	85%達成
客単価	120%↑

事例②	
エリア:関東	部屋数:40室
施策前ADR:45,000円	
稼働率	87%達成
客単価	120%↑

事例③	
エリア:東北	部屋数:20室
施策前ADR:40,000円	
売上 昨対比	120%UP
最高 月販	300万円

今後の宿泊業では【商品開発】×【Web集客】×【単価UP】で利益最大化!その施策をお伝えします!