

選ばれる宿になる要素は？

調査をもとにした
正しい価格設定

予約を意識した
マーケティング

独自性のある
商品開発

講座	講座内容
第1講座	単価&稼働率を同時にアップするための【差別化】戦略 観光需要が回復する中、なぜか予約が入りにくいお宿。新規参入も増えており、より競争力が求められています。そういった宿泊業界で生き残るために差別化要素を作り、競争力を高める手法を解説いたします。 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	商品開発で客単価20%UP!売上を最大化する手法を解説 売上が伸びにくく経費が高騰していく中で、客単価を上げることが必要になってきています。しかし、稼働が下がる懸念がありなかなか着手できない施設もいらっしゃるかと思います。そこで、単価を上げつつ売上を最大化する手法を事例付きで紹介いたします。 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	Webマーケティングは広告だけではない!成約率を高める手法を解説 商品開発ができていても関わらずなかなかお部屋が埋まらない。その場合は、Webでの販売方法を見直してみたいはかがでしょうか。Webマーケティングは広告運用だけではありません。施設を認知してから、きちんと予約につなげるマーケティング手法を解説します。 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4講座	まとめ講座 集客力を向上するために今すべきこと 数ある競合で選ばれる宿になるため、明日から取り組むべきことが分かります。貴社に取り組んでいただきたいこととお話いたします。 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

開催日時	2025年	10月30日(木)	13:00~15:00	開催方法	オンライン開催 (ログイン開始:開始時間30分前~)
		10月31日(金)	10:00~12:00		
		11月18日(火)	13:00~15:00	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。
		11月27日(木)	10:00~12:00		
	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/132848>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「132848」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。

「稼働率・単価・利益」に
課題を抱える
ホテル・旅館業界向け

競合の激しい宿泊業を生き残るには？ 差別化×利益最大化 2025年春事例大公開セミナー 単価&稼働率昨対120%

商品開発×予約率×適正価格を意識すると

当時エリア初となる
独自性コンテンツを開発

プランを新たに作成し
予約単価昨対120%

コンテンツが話題となり
稼働率昨対120%



エリア:東北 部屋数:30部屋未満

結果…
売上昨対120%達成!
某サウナサイト日本1位を獲得!

オンライン開催

2025年 10月30日(木) 13:00~15:00
[ログイン開始:開始時間30分前~]

10月31日(金) 10:00~12:00
[ログイン開始:開始時間30分前~]

11月18日(火) 13:00~15:00
[ログイン開始:開始時間30分前~]

11月27日(木) 10:00~12:00
[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

【宿泊】単価と稼働も同時に上げるマーケティング手法大公開 お問い合わせNo. S132848

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] 右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 132848

数ある競合の中から選ばれる宿になるために必要なこととは？ それは【正しい価格設定×予約率の上がる集客×独自性商品】です！

このような方に
おすすめ!!

競合施設の差別化と単価UPを
同時に行いたい方

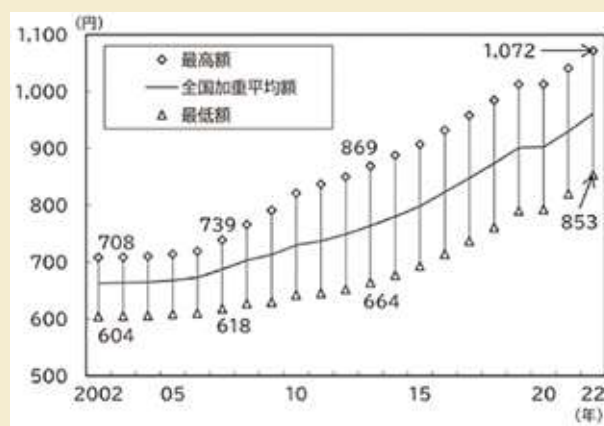
自社の強みを活かし、他にはない
誇れる旅館・ホテルにしたい方

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

適正価格の設定方法と、単価を
上げるための大義名分を知りたい方

長期的な利益を最大化させる
最新集客手法を知りたい方

①今後の宿泊業はいかに利益の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差別化を図って利益を最大化するためには？

独自性商品の開発

予約する理由に！



予約を意識した集客

予約率UP！



正しい価格設定

価格競争に勝つため！



③差別化&利益最大化ができる集客手法を解説します！

独自性のある商品開発手法とは!?

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！



広告運用だけではない！予約率の上がる集客手法とは!?

目玉商品があるはずなのになかなか部屋が埋まらない場合は、売り方を見直してみてもいいでしょうか？Webマーケティングは広告運用だけではありません。施設を認知してから、きちんと予約につなげるマーケティング手法を解説します。



適正価格の設定と単価の改善方法とは!?

施設で設定している価格は本当に適正価格でしょうか？相場より高すぎでは稼働率が、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セミナーにて最新事例をご紹介します！

【商品開発】
東北70部屋



【商品開発】
東北20部屋



【単価UP】
東北15部屋



実現するためには、エリアの適正価格を知り、予約率を意識した集客を行い、予約する理由になりえる独自性商品の開発が必要です！
具体的な数値変化や手法、事例についてはセミナーでご案内いたします！