

# 外国人観光客をつかむ! インバウンドマーケティング戦略セミナー

開催日時 2025年10月14日火・15日水・16日木・17日金  
【10:00～12:00】 【10:00～12:00】 【13:00～15:00】 【13:00～15:00】  
ログイン開始 開始時間30分前～  
開催場所 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)/1名様 会員価格 税抜8,000円(税込8,800円)/1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/133318>  
ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)の右上検索窓に「133318」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。



最新経営ノウハウや  
成功事例コラムを  
メルマガ配信!



メルマガ登録はこちらから

## セミナー内容

第1講座 訪日外国人を呼び込む  
最新インバウンドマーケティング戦略とは?  
・訪日観光客の最新動向とは?  
・訪日インバウンド客は自動車産業に次ぐ第二の外貨獲得産業となる!?  
・“ここでしか体験・購買できない”価値で勝負!インバウンドビジネス参入おすすめ業界と勝ち筋を解説  
入社以降リテールビジネスを中心にファッションアパレル/ビューティ関連のコンサルティングに従事。EC領域の横断型での分析/活性化のコンサルティングを得意としクライアント内での新規事業における組織活性化、インハウス化の実績を多数持つ。売上規模1億円未満から30億円規模の幅広いレンジでの経験を持ち現在では成長企業の第二本業化に向けた新ブランド/商品開発からのEC参入と中堅規模のECカンパニーへの計画作りを主にサポートしている。

講師 株式会社船井総合研究所  
ECソリューションユニット  
マネージャー  
日坂 大起

第2講座 欧米・アジア圏を攻略!SNS×SEO×MEOでつかむ  
インバウンド客集客術!  
・多言語SEO × Instagramで【旅前】に“日本で行きたい”を作る方法  
・【旅中】に“いま行きたい”ユーザーを集客するMEO対策攻略法とは?  
・“インバウンド一見さん”を【旅後】に“越境ECリピーターへ”つなげる  
これまでに中堅大手企業を中心に小売・食品・アパレル・家具などさまざまな業種業界のECの業績向上の他、メディアサイト立ち上げ・活性化を経験。

講師 株式会社船井総合研究所  
事業イノベーショングループ  
シニアコンサルタント  
山本 俊吾

第3講座 中華SNSを徹底活用!  
中国人集客を攻略する3つの方法とは?  
・【旅前】～「行きたい」「映えたい」を生む～  
SNSでの事前情報収集行動を先駆けて、施策(ハッシュタグやイベント参加など)でアピールする。  
・【旅中】～「今、行きたい」を促す～  
SNS×地図・予約導線の統合運用で旅中にリアルタイムの検索に対応する情報整備が必要。  
・【旅後】～「また行きたい」「誰かに薦めたい」をつなぐ～  
帰国のあとも、SNS上での接点を継続的に維持することで、リピーター化・EC誘導・フォロー拡散が可能に。  
日本の大学と大学院で金融と経済学を学び、卒業後、日本の歯科医院への支援と中国の歯科医院への市場開拓、日中間歯科業界の交流で新しいビジネスチャンスを探っている。現在はEC業界を中心に中国越境などをメインにサポートしている。

講師 株式会社船井総合研究所  
ECソリューションユニット  
閻 佳瑋

インバウンド施策をしたいけどやり方がわからない事業者の皆様  
今後の事業展開としてインバウンドや越境ECを考えている事業者の皆様

売上機会  
逃してませんか?

2025年過去最大の訪日客数を更新中!  
今すぐ取り組むべきインバウンド集客の全貌とは?

欧米・中華圏攻略!

外国人観光客をつかむ!

# インバウンド マーケティング 戦略セミナー

## 本セミナーで学べるポイント

### 01 訪日外国人を呼び込む最新インバウンドマーケティング戦略

増加する訪日客の最新動向と「旅前・旅中・旅後」のフェーズ別戦略で成果を最大化するためのノウハウをお伝えいたします。「旅前」から「行きたい」「映えたい」を生むコンテンツ配信から、“今行きたい”を促す「旅中」、「また行きたい」「誰かに勧めたい」につなげる「旅後」まで一気通貫でノウハウを伝授します!

### 02 欧米・アジア圏を攻略! SNS×SEO×MEOでつかむインバウンド客集客術

欧米・アジア圏からの集客に特化し、多言語SEOやInstagram等のSNS、MEO対策を徹底解説。旅の各フェーズに応じた具体的なアプローチで、貴社の集客力を向上させるポイントを解説いたします。

### 03 中華SNSを徹底活用!中国人集客を攻略する3つの方法

欧米とは異なる中華圏攻略のノウハウを徹底解説!中国人観光客向けのRED・抖音など中華SNSを活用し、最大の市場である中国人の新規獲得施策からリピーター施策まで集客を最大化するノウハウをお伝えいたします。

主催

サステナブル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

外国人観光客をつかむ!インバウンドマーケティング戦略セミナー  
お問い合わせNO.S133318



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

133318

# インバウンドに挑戦しようとしている皆様このようなお悩みはありませんか？

訪日観光客向けの販促・集客を  
これから強化していきたいが

**今後の戦略は  
全く見えていない**

中国やグローバルへの  
SNSプロモーションに関心があるが

**どう運用を始めたら  
いいかわからない**

越境ECやインバウンド施策を  
これから始めたいが

**知識も経験もない**

RED(小紅書)や抖音などに  
挑戦してみたい気持ちがあるが

**中国独自の媒体活用に  
不安がある方**



## 訪日外国人を呼び込む【旅前】【旅中】【旅後】でのインバウンドマーケティング戦略

### 1. 旅前

SNSでの事前情報収集行動を  
見据えた集客施策

### 2. 旅中

SNS×地図・予約導線の統合運用で  
旅中にリアルタイムの検索

### 3. 旅後

「また行きたい」につなげるリピーター化・  
EC誘導フォロワー拡散施策

各  
フェーズでの  
施策

#### 旅 前

「行きたい」「映えたい」を生む

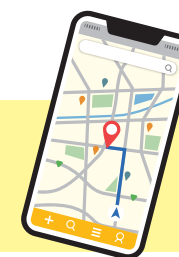
- ターゲット層に響く魅力的なコンテンツ配信
- SNS・Web広告による認知度向上と興味喚起
- インフルエンサー連携で期待感を醸成



#### 旅 中

「今、行きたい」を促す

- 多言語対応のWebサイト・予約システムの整備
- 現在地情報と連動したリアルタイム情報発信
- デジタルマップやクーポンの提供で来訪を促進



#### 旅 後

「また行きたい」「誰かに薦めたい」に繋げる

- SNSでの継続的なエンゲージメント促進
- UGC(ユーザー生成コンテンツ)創出の仕組み化
- 口コミ投稿インセンティブと高評価拡散支援



旅中、旅後のクチコミコンテンツが  
「誰かの旅前情報」になる循環を作る

## 最新インバウンドマーケティングに必要な「SNS×SEO×MEOでつかむインバウンド客集客術」「中華SNS」を徹底解説!

### 施策 1

#### 欧米・アジア圏を攻略! SNS×SEO×MEOでつかむインバウンド客集客術!

訪日外国人観光客の行動は「旅前」「旅中」「旅後」の3フェーズで変化します。多言語SEO、SNS発信、MEO対策を駆使し、認知獲得から集客、リピーター化まで、具体的な事例と戦略から、欧米・アジア圏からの誘客の最大化するための集客術を学ぶことができます。



### 施策 2

#### 中華SNSを徹底活用! 中国人集客を攻略する3つの方法とは?

爆発的な購買力を持つ中国人観光客は、独自のSNS文化を持っています。本セミナーでは「旅前」の情報収集から「旅中」のリアルタイムニーズ、「旅後」のリピーター化まで、小紅書(RED)や抖音(Douyin)など中華SNSを徹底活用した具体的な集客戦略を解説いたします。



急成長するインバウンド市場におけるビジネスチャンスを最大限!競合に差をつけるなら今! 続きはセミナーで。