宿泊業から地方創生を実現する

# 宿泊ビジネス経営研究会

Funai Soken

明日のグレートカンパニーを創る

# 本研究会のビジョン・目指すところ

**日本を代表する宿泊施設を創り、**
**利用者の「日々の生活に潤い」を提供する。**
**そのためにも小さくとも**
**集客力が高く・高生産性の施設を築く。**

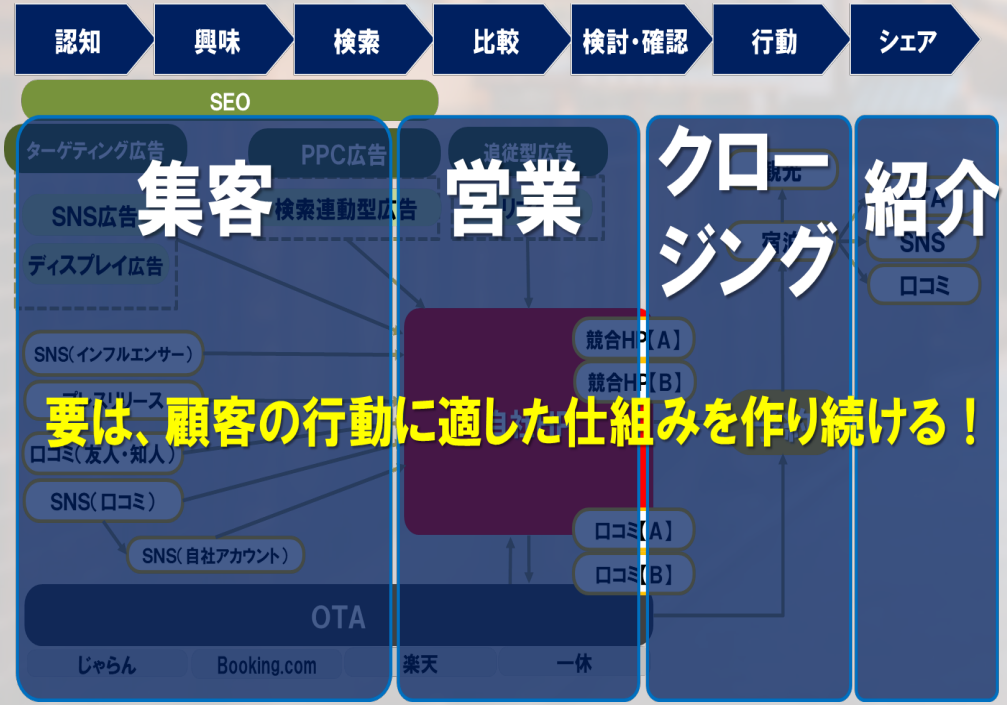
## 本研究会の提供価値

1. 非常時でも集客力の高い施設を創り上げる
2. 高生産性組織を創り上げる
3. 高付加価値高単価施設を創り上げる

# ここがすごい！宿泊研の魅力

## 1 最新の集客トレンドをお伝えし、高稼働施設へと導きます

### 高稼働施設の秘訣やその集客ノウハウを徹底解剖！！




業界激変！
コロナで激変した宿泊業のあり方とやり方を事例をもとにお伝えいたします。

今後とるべき経営方針・商品戦略・Web集客戦略。まずはどこから始めればよいのかを業界最新トレンドを基に徹底的に分析してその方法を大公開します。

# ここがすごい！宿泊研の魅力

## 2 高生産性組織となるために必要な手法をお伝えいたします。

### 高生産性施設の事例や取り組みを大公開！！

実際に生産性を倍以上に成長させた施設様の事例や手法を元に、自社が取り組むために必要なことをお伝えいたします。

平均社員年収400万円超の施設や人時生産性5,000円超の施設の取り組みなど、業界平均を上回る施設の成功の秘訣を船井流で体系化し、即時実践可能な手法やノウハウを本研究会ではお伝えいたします。

# ここがすごい！宿泊研の魅力

3 高付加価値を実現する手法をお伝えいたします。

## 高付加価値を提供している施設の事例を大公開！！

宿泊×○○を企画し、高付加価値の宿泊を実現している施設様の事例も大公開いたします。

例としては『宿泊×グランピング』『宿泊×催事』『宿泊×体験』など、泊まるだけで終わらない施策をお伝えいたします。

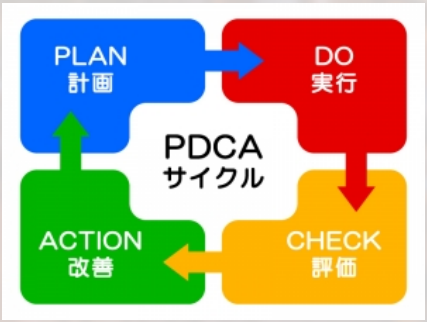
実施時における課題と解決策など、生きたノウハウをお伝えいたします。

# ここがすごい！宿泊研の魅力

## 4 お客様とスタッフから支持されるファンづくりノウハウあります。

### リピーターづくりと人財定着率UPノウハウ大公開！

| 分類 | 通しNo | 部門No | 項目 | 点数 | 結果 |
|---|---|---|---|---|---|
| 電話対応 | 1 | 1 | 2コール以内に出ている | 0 | 22.5% |
| | 2 | 2 | お待たせした時の挨拶をしてる | 1 | |
| | 3 | 3 | きちんとホテル名を言っている | 5 | |
| | 4 | 4 | | 0 | |
| | 5 | 5 | | 0 | |
| | 6 | 6 | | 3 | |
| | 7 | 7 | | 0 | |
| | 8 | 8 | | 0 | |
| お出迎え | 9 | 1 | | 5 | 25.0% |
| | 10 | 2 | 第一印象が良い | 0 | |
| | 11 | 3 | 挨拶が気持ち良い | 0 | |
| | 12 | 4 | フロントへ的確に誘導している | 0 | |
| チェックイン | 13 | 1 | 入館にすぐに気づき対応している | 5 | 100.0% |
| | 14 | 2 | チェックイン時に笑顔である | 5 | |
| | 15 | 3 | フロントの身だしなみが良い | 5 | |
| | 16 | 4 | お客様の目を見て対応している | 5 | |
| | 17 | 5 | | 5 | |
| | 18 | 6 | | 5 | |
| | 19 | 7 | | 5 | |
| お部屋案内 | 20 | 1 | | | |
| | 21 | 2 | | | |
| | 22 | 3 | | | |
| | 23 | 4 | 誘導スタッフの笑顔が良い | | |
| | 24 | 5 | 誘導スタッフの会話力がある | | |
| | 25 | 6 | ハキハキと話している | | |
| | 26 | 7 | 誘導スタッフの危険物お声がけがある（危険物なければ4点） | | |
| | 27 | 8 | 売店などのおすすめをしている | | |
| | 28 | 9 | 部屋の説明に不備はない | | |
| | 29 | 10 | | | |
| | 30 | 11 | | | |
| | 31 | 12 | | | |
| | 32 | 13 | | | |
| | 33 | 14 | | | |
| | 34 | 15 | | | |
| レストラン・Bar | 35 | 1 | 入口でスタッフがあいさつしている | 3 | 32.9% |
| | 36 | 2 | スタッフの笑顔が良い | 1 | |
| | 37 | 3 | ハキハキと話している | 1 | |
| | 38 | 4 | きちんと人数確認している | 5 | |
| | 39 | 5 | お客様の要望をきちんと聞いて出来るように考える | 5 | |
| | 40 | 6 | 飲み物をきちんと勧められる | 1 | |
| | 41 | 7 | お代わりをきちんと勧められる | 0 | |
| | 42 | 8 | | 1 | |
| | 43 | 9 | | 0 | |
| | 44 | 10 | | 0 | |
| | 45 | 11 | | 1 | |
| | 46 | 12 | | 1 | |
| | 47 | 13 | | 0 | |
| | 48 | 14 | おしぼりなど乾が使える | 0 | |
| | 49 | 15 | お皿を下げる時などのタイミングや空気の読み方が良い | 1 | |
| | 50 | 16 | 会計がスムース | 5 | |
| | 51 | 17 | お見送りをきちんとしている | 3 | |



会員制度などの仕組みでファン化する取り組みや売店改革による提供価値を付加しリピーターを増やすノウハウをお伝えします。
３年以内離職率を０％にするための風土・文化改革ノウハウも満載。

本当のファン化とは
お客様とスタッフの両方から
指示されることです。
これを実現させる方法を
お伝えします。

# ここがすごい！宿泊研の魅力

## 5 “情報交換会”でリアルなデータ・声を共有

### 経営者のリアルなデータ・声を共有。そして相談・実行

『施設の集客力をあげるために』
『生産性を上げるために』
『高付加価値の施設となるために』
『高収益の施設化になるために』

様々な経営に対する課題や想いを持つ経営者様同士が、自社の課題・他施設様の取り組み内容を共有することで、即日で取り組める成功事例や課題に対する解決策を吸収することができます。

他では聞けない生々しい話が聞けるのも本研究会ならではの魅力です。

# 研究会のスケジュールと費用

1. 11:00-12:00｜時流トレンド・最新情報講座/現役経営者ゲスト講座
2. 12:00-12:40｜経営者同士の情報交換会
3. 13:10-13:40｜最新集客/生産性向上ノウハウ講座
4. 13:40-14:20｜集客・生産性アップのための経営者情報交換会
5. 14:20-14:30｜まとめ講座

# 研究会のスケジュールと費用

**費用**　入会費　5万円　＋　年会費　24万円（+税）

## 入会特典

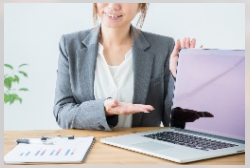
### その1 経営戦略セミナーへのご招待

毎年8月に3日間に渡って開催される、
全国から5,000名もの経営者が集まる大イベントです。
全体での講演と同時に、船井総研の各研究会会員様が
一同に会すフォーラムもご用意しております。

※「研究会全国大会（経営戦略セミナー）」は一般料金150,000円(税抜)のセミナーです。
※ 1社1名様まで無料でご参加いただけます。

### その2 組織力診断プログラムサービス

企業の持続的に成長のために、人材の受入れ体制レベルを把握できる「組織力診断プログラム」を無料診断。
実施した企業からは「自社の課題が明確になった」、「改善状況を確認するため定期的に実施したい」と多数のお声をいただいています



※初回診断のみ無料、会員外の場合40万円～

### その3 社長ONL！NEサービス

NewsPicksは、会員数が560万人（2020年12月）のソーシャル経済メディアです。情報感度の高い経営者やビジネスマン等が利用しています。経営者向けに業績アップのきっかけになる気づきが得られる情報をお届けします。

### その4 特別価格でのコンサルティング

「Web」「人時生産性UP」「採用・育成」等
テーマに合わせた月次でのコンサルティングを
会員様特別価格でご提供させて頂きます。

### その5 繁盛店視察ツアーの無料ご招待

「百聞は一見にしかず」
業界の先進施設を直接訪問して視察します。
経営者や現場の生の声を聞くことで、
机上では学べない沢山の情報を得ていただけます。

### その6 Web・SNS無料診断

集客最大化のためのWeb・SNS無料診断をプレゼント。
まずどこから取り組めば良いのかを可視化します。

# 研究会のスケジュールと費用

①2月8日　（火）11時ー15時

②4月26日　（火）11時ー15時

③6月14日　（火）11時ー15時　　経営戦略セミナー全日程ご招待

④8月9日　（火）11時ー15時

⑤10月4日　（火）11時ー15時

⑥12月13日（火）11時ー15時

※新型コロナウイルスの情勢において会場は変更いたします。