

# 1バンケ215組の実例に基づいた強化セミナー

## 【集客】&【成約率】UPを実現する



講師

ニューバリューフロンティア  
代表取締役

**高宮孝一郎氏**  
& プロフェッショナルスタッフ

セミナー時間

13:30~16:45

料金

1回毎のお申込みの場合  
= **1万2000円**

全5回受講の場合  
= **5万円** **1万円分お得**

以下必ずお読みください

- \* 料金はいずれも税別となります。
- \* 企業、会場単位でのお申し込みの場合にはこの料金で各回2名まで受講可能です。但しお申込み企業、会場のスタッフに限ります。(確認いたします)
- \* テーマに応じて毎回受講するスタッフを変更することは可能です。
- \* お申し込み後の途中返金には応じられませんのでご了承ください。

このセミナーは

- ① 厳しい競争に勝ち抜くため包括的に課題をサポート
- ② 集客 & 成約率を共にアップするための実践ノウハウ
- ③ テーマに応じて各回申し込み、又は連続受講を選べる
- ④ 会場単位のお申し込みの場合各回で受講者の変更も可能
- ⑤ 料金は企業又は会場単位、この料金で2名まで受講

【集客】150%UP

第1回

10月12日(水)

【選ばれる会場になるための入り口作り】

- ~ 認知を高めるために必要な集客プランディングツールを工夫する~
- ◎ 会場の魅力を最大限に伝えるカラーカットの撮影ポイント
- ◎ センスある会場専用WEBサイト作成がカギになる
- ◎ ファンを作るためのコンテンツ選定と運用ノウハウ

第2回

11月9日(水)

【来館に直結させるためにやっておくべきこと】

- ~ コンバージョンUPを実現するマーケティングと表現方法~
- ◎ クラスタだけに頼らない自社で出来るターゲティング
- ◎ 市場で求められる競合分析、ポジショニングをやる
- ◎ マーケティングを表現するためのコピーライティング

第3回

12月14日(水)

【実例から学ぶポータルサイト、SNSの活用】

- ~ 全国80施設の実例から導き出した必勝法とは~
- ◎ 地域内での上位表示を実現するゼクシネット活用
- ◎ 開催頻度、ネーミングなどの工夫でフェア集客向上
- ◎ これからはLINE! SNSをどう位置付けていくか

【マストでやること、ブライダル集客50のチェック】

【成約率】60%

第4回

1月18日(水)

【集客UPを活かすための新規接客ノウハウ】

- ~ 集客から成約への流れを明確にする新規接客を実現~
- ◎ 同社運営会場の成約率80%スタッフはここが違う
- ◎ ヒアリング、何を聞いて何を聞かないかの明確化
- ◎ 来館案内シナリオ作り、会場の強み・弱みへの対応

第5回

2月15日(水)

【確実に獲得するためのクロージングに迫る】

- ~ ハイパフォーマンスはクロージングが出来るスタッフだ~
- ◎ 何故成約に至らないのか、本当の理由を分析
- ◎ 最大のチャンスである日程調整を武器にする
- ◎ カップルの疑問を解決するための切り返しトーク集

【育成したプランナーを辞めさせないために】

各回、プロフェッショナルスタッフが登場!! 全国80の会場のサポート&運営会場でのリアルな経験を重ねているスタッフが、課題とその解決方法の実例を解説していきます!!

キリトリ線

お申込み欄	受講希望	(全5回) / (各回) 1回目 / 2回目 / 3回目 / 4回目 / 5回目	購読者・非購読者	購読番号 B-	
	お名前(ご役職)	( )	御社名		
	ご住所	〒	受講人数	(2名以上の場合) 名	
	電話番号	メールアドレス			
	業種(1つ選択)	ホテル・結婚式場(ハウス含)・レストラン・プロデュース・衣裳・写真・美容・装花・演出・ギフト・その他		受講料の振込名義	会社 / 個人

各項目に必要事項を記入の上、ご返信ください。

お申込みはFAXまたはメールで

FAX. **03-5537-8533** / メール. [seminar@bridalnews.co.jp](mailto:seminar@bridalnews.co.jp)

会場: **ブライダル産業新聞社**  
本社セミナールーム

〒104-0061 東京都中央区銀座8-11-1  
GINZA GS BLD.2-7階 TEL.03-5537-8531