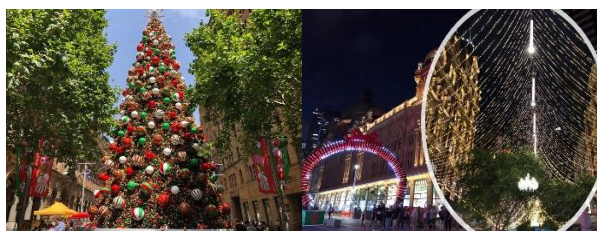


入会见込み客が驚くほど増えるシンプルな方法

こんにちは。田村真二です。先週後半からシドニーに来ています。

シドニーは南半球に位置するため、今は「夏」。日中の最高気温は27～28℃。ですが、街中やショッピングセンターなどでは(日本以上のスケールで?)クリスマス演出が至る所で行われています。



さて、師走も中盤から後半になってきて、いよいよ忘年会・クリスマスシーズン・年末まっただ中になってきました。この時期は、今年の振り返りと来年・来期に向かう気持ちが高まるとともに、ふとしたことで「将来への不安」を感じる時期でもあります

ビジネス環境が目まぐるしく変化する中、フィットネスビジネスに携わる方にとっては、「**会員獲得**」に関する悩みや不安をお持ちの方も多くいると思います。言い換えれば、会員獲得が順調にいったら悩みや不安もやすらぎ、将来への打ち手も前向きに考えられるようになるのではないのでしょうか。

今回は、そうしたことをふまえて、そして元気に来年を迎えるために、会員獲得で重要な「**入会见込み客(リード)が驚くほど増えるシンプルな方法**」について書きました。ぜひ、お時間を作ってお読みください。

入会见込み客獲得システムはありますか？

好業績フィットネスクラブ(以下クラブ)と、なんとか今をしのいでいるクラブ、両者の最大の違いは

何でしょうか？

その1つは、**自社・自クラブに入会见込み客を惹きつけるためのシステムや仕組みをもっている**かどうかです。

既存会員の維持・継続取組みはもちろん大切ですが、一般的なクラブ(やジム・スタジオ)の場合、毎月1～4%程度の会員が退会します。よって、常に入会见込み客を獲得する確固たるシステムがなければ、経営はストレスフルな状態に陥ってしまうことになるでしょう。

また、入会见込み客を獲得するシステムがなければ、たとえ今は上手くいっているように見えたとしても、将来への不安を解消することはできません。あなたの会社やクラブには、入会见込み客獲得システムはありますか？

まずは魅力的なオファーづくりから始める

「オファー」という言葉を見聞きしたことがあると思います。オファーとは、売り手が購入者に購入に関しての条件を提案すること。簡単に言えば、「これ、いかがですか？」と購入者に提案することです。例えば、クラブやジム・スタジオなどの入会無料キャンペーンや無料(あるいは低価格の)体験会などのことです。

通販の例ですと、「4K テレビがブルーレイ録画機付きで今なら〇万円。最長36回分割払いができます。さらに分割払い手数料は当社が負担します」といった提案の場合、これらがすべてオファーの内容です。つまりオファーとは、「提案内容のすべて」ということです。

このオファーが強力であればあるほど、買い手にとっては魅力が増すため、基本的に反応は上がります。ただし、あまり強力すぎるとうさん臭く感じられることもありますから、そうしたオファーを提供する際には、信頼性のバックアップが必要になりま

す。この点に注意して、オファーを強力にすると反応は上がります。つまり、**入会見込み客が増える**、ということです。

例えば、広告で伝えている内容が見込み客に合っていて、かつ、その広告が見込み客に届いているのに反応が低い場合があったとします。その場合私ならず、オファーの内容を直ちに直視します。広告の反応率を高める一番簡単な方法は、異なるオファーを作り、それをすぐにテストしてみることが“カギ”になるからです。

ところが、見込み客獲得が上手くいっていない会社の大半は、いつも同じ(か同じような)オファーを出し続けてしまっています。

かつては高い反応が得られていたオファーでも、競合状況など市場環境の変化により、下がってしまっているケースも少なくありません。一方で、いつでも必要なだけの見込み客(顧客)を獲得している会社は、市場環境のそのときどきの状況に応じて、より適したオファーを作り、市場に投入して見込み客を獲得しています。

例えば、スマホ決済サービスは今、LIENやNTTドコモなど様々な会社が参入し、乱戦となっています。うした中、後発の「ペイペイ」(ヤフーとソフトバンクが出資するスマホ決済のサービス会社)が今月4日、消費者へ「100億円あげちゃうキャンペーン」を実施したところ、4カ月想定がわずか10日間と大幅な前倒しで終了しました。

100億円あげちゃうキャンペーンでは、くじに当たれば「全額を還元」する当たりもあり、サービスを使える店が家電量販店に広がり、高額商品を買うとするとする人が急増し、スマホ決済に初めてふれた人も多くいたと言います。



ヤフーとソフトバンクの出資会社だけであって、オファーの内容もとにかく強烈です。私でさえ、「これって、法的に大丈夫なの?」と思ったぐらいですから。100億円あげちゃうキャンペーン終了後も、同社サイトのトップページでは次のオファーを掲載しています。



高反応が得られやすいオファーの2つの基本ルール

では次に、高反応が得られやすいオファーの基本となる2つのルールを確認しておきます。オファーを作る際には、この2つの基本ルールを常に忘れないでおいください。

●ルール1

オファーは価値が高く、かつリスクが少ないと見込み客が思えば思うほど、反応率はアップする。

●ルール2

オファー内容が明確で、かつ見込み客が理解しやすいほど、反応率はアップする。

反応を高めるための10のオファー

次に挙げるオファーは、それぞれ異なる状況において効果があったものの一例です。あなたが使いやすいようにまとめてご紹介します。

1. 無料プレゼント

無料プレゼントには物品、サプリメント、施設利用券、会員同伴体験券、メールマガジン、小冊

10. お試し会員

続けられるかどうか心配している見込み客に対して理想的なオファーです。お試し会員期間は低価格でリスクが少ないことから、一步を踏み出すためのステップを提供できます。

【事例】全米を中心に年中無休 24 時間営業のジムを 2000 店以上展開する「SNAP FITNESS」のオファー《フィット パス》「30 日間 8.95 ドルで全店いつでも利用可能」。

今紹介した「反応を高めるための 10 のオファー」はほんの一例ではありますが、これらのオファーの中から、あなたのビジネスに合うように複数のオファーを組み合わせ、見込み客がどうしても欲しくなる素晴らしいオファーを作って試してみてください。そうすれば、驚くほど高い反応が得られるかもしれませんよ（ぜひその場合は私にもご連絡ください）。

全米を中心に年中無休24時間営業のジムを2000店以上展開する「SNAP FITNESS」の入会見込み客獲得オファー《フィット パス》



30日間8.95ドルで全店いつでも利用可能

 <p>INSTANT SIGN-UP</p> <p>Don't wait one more second, sign up now. Your fitness can't wait. Simply choose a club, fill out your profile, and submit.</p>	 <p>WHAT'S INCLUDED</p> <p>Members receive unlimited, 24/7 access to our 2,000+ locations worldwide, a free fitness assessment and a custom workout plan.</p>	 <p>UNLIMITED ACCESS</p> <p>You get your own access pass shipped directly to your door, providing you with access to every Snap Fitness club around the world.</p>
<p>お申し込みは簡単</p> <p>1秒以上待たずに今すぐお申し込みしてください。あなたのフィットネスは待てません。クラブを選択して、あなたのプロフィールを記入して提示するだけです。</p>	<p>含まれるもの</p> <p>会員は世界中の2,000以上の店舗に24時間365日利用でき、無料のフィットネスアセスメントとカスタムワークアウトプランを受けることができます。</p>	<p>無制限利用</p> <p>あなたは自分のドアに直接送られるアクセスパスを手に入れられ、世界中のすべてのスナップフィットネスクラブへの利用が提供されます。</p>



田村真二 (Shinji Tamura)
会員制健康ビジネス専門のコンサルタント
ウェルネスビズ株式会社
代表取締役

会員制健康ビジネス専門の経営コンサルタント。東京都出身。1985年ジャスコ株式会社(現イオン株式会社)に入社。小売業とサービス業の店舗と本社で22年間の実務を経験。経営全般・マーケティング・営業・店舗開発・人事などの様々なマネジメントポストを歴任。年間営業利益2億円超達成のフィットネスクラブの新店・リニューアル担当は全店黒字。07年に会員制健康ビジネスに特化したコンサルティング会社を設立。会員数拡大、客単価向上、継続月数をかけ合わせた「かけ算式経営」の仕組みで高収益企業を続出。現在は、コンサルティング、講演、セミナー、執筆等を行っている。

お問い合わせ先

ウェルネスビズ株式会社

TEL:03-5775-4538

FAX:03-5770-7883

Mail :info@wellness-biz.jp

URL:http://wellness-biz.jp

〒107-0062

東京都港区南青山 2-11-13

南青山ビル 4F

免責事項

このニュースレターで提供された情報およびアドバイスによって起きた問題に関しては一切、当方やライターに責任や義務は発生しません。ここでの情報や助言を参考にした判断は、当然ですが、すべて読者の責任において行ってください。

【ご連絡】

2019年1月1日より、当社所在地は以下に移転致します。ご不便をお掛けしますが、よろしくお願い申し上げます。

新住所 〒104-0061 東京都中央区銀座1丁目3番3号 G1ビル7階 1180号

TEL 03-5775-4538 (変更ありません)

FAX 03-3562-7822 (変更します)