

Success! Weekly Letter

今週号のポイント



- リアル施設は体験価値の向上が重要
- アメリカの超エキサイティングなジム
- コンセプトは、ワークアウトに革命を起こす
- 差別化・独自化を追求し、優位性を築く

リアルの体験価値を追求する 超エキサイティングなジム

by田村真二

本日は、「リアルな体験価値を追求する超エキサイティングなジム」についてお伝えします。

新型コロナの陽性者数が激減し、コロナ禍前の日常をようやく取り戻しつつあります。しかしフィットネス業界では、依然として会員数が低迷したまま、という企業や施設も少なくありません。

背景には、コロナ禍を契機とした「新しい日常」に対応すべく、急速に普及・浸透するオンラインサービスやアウトドアスポーツの台頭も見逃せません。

そうした中、フィットネスサービスを提供する既存フィットネス施設が、会員数を増やすうえで重要となるのが、「リアルならではの体験価値の向上」（と「マーケティング」）です。

そのためには、オンラインサービス（だけ）では得ることのできない体験、同業他社と似たり寄ったりの状況からの脱却が必要。つまり、施設の魅力を高めると同時に、差別化・独自化が不可欠です。

とはいえ、何も無いところから作り出すのも大変です。そこで本稿では、先月ダラス（アメリカ）で行われた世界最大級のフィットネスコンベンション IHRSA2021 の中から、事例を1つ紹介します。アメリカの超エキサイティングなジムです。



施設環境という点で私がもっとも注目したのが、アメリカの「DavidBartonGym」。見るからにユニークな風貌の男性（写真上）は、同ジム CEO のデヴィッド・バートン氏。背景はジムの一角です。世界中どこを探してもこんなジムはないと思えるほど、ユニークな内装のジムです。

動画や写真を一目見るや否や、私は、ディズニールンドのホーンテッドマンションやディスコ（注：実際にジム内に DJ がいる）の中にジムがあるように感じました。これぞまさに、リアルの体験価値を追求する「他にはない究極の体験型ジム」です。

「ここではエクササイズをよりクリエイティブに楽しめるジムのあり方を追求しているんだ」とデヴィッド氏が言うように、施設は非常に斬新かつユニークです。一般的なクラブとは異なるコンセプトで、館内は多色のライト、ゴージャスかつスタイリッシュな内装とインテリア、充実のアメニティ、ライブミュージックなど、フィットネス業界内外のインテリアデザイナーからも注目されています。

スタジオエクササイズではピラティスを始め、「HypnoYoga(催眠ヨガ)」「Pain and Pleasure(痛みと喜び)」「Bootcamp(ブートキャンプ)」「Rock Bottom(ロックボトム)」「Arms(腕)」など、特徴的なレッスンを提供しています。

同社は「ワークアウトに革命を起こす」をコンセプトに、1992年にオープンした時から、次の3つのことに焦点を当てていました。

1. 感情と意識に影響を与えるエキサイティングなエネルギーを作り出す。
2. 人々が自分の夢の体を得るのを助ける。
3. 他のすべての「ヘルスクラブ」が何をしているかを学び、その逆のを行う。

サイトには次のように書かれています。

あなたが入るときに最初に気づくことは、DBGym
があなたのリビングルームのように見えないこと
です。これは、あなたがここにいる間、外の世界を
忘れて欲しいからです。それは感覚のための風景で
あり、想像力から切り開き、トレッドミルに足を踏
み入れる前にあなたの心のレースを得るために構
築されています。

「他のすべてのヘルスクラブが何をしているかを学び、その逆のを行う」を文字通り実践しているわけですが、これは私が日ごろから主張していることの「実例」でもあります。

ほとんどの企業や人は、国内の同業他社を調べ、それと同じようなことをしています。しかしこれでは、自ら進んでライバルの土俵に上がるようなもので、同質化の道への最短ルートです。

一方、DavidBartonGym はそれとは真逆の方法で独自の道を切り拓き、優位性を築いています。料金は入会金 50ドル、年管理費 60ドル、月会費 147ドル、1年契約月会費 139ドル(全施設 192ドル)、一年一括会費 1,390ドル(同 1,920ドル)。施設とサービス内容の割には、リーズナブルです。差別化・独自化とは何か、という視点ですべてのフィットネス事業者にとって参考になるでしょう。

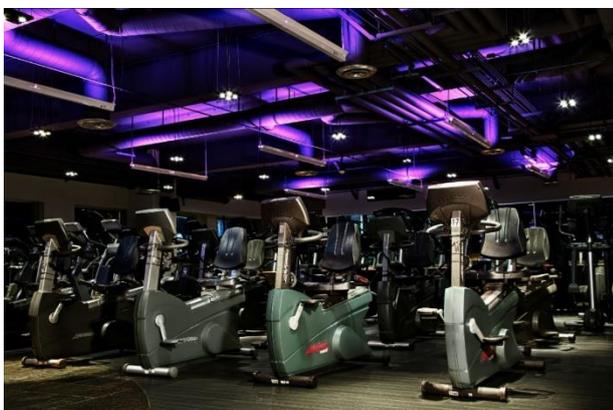
(以下写真は同サイトから転写しています)





本日も最後までお読み頂きありがとうございます。
それでは次号をお楽しみに！

【MEMO】



著者プロフィール



田村真二 (Tamura Shinji)

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/マーケター/FP。東京都出身。マーケティングをベースにしたコンサルティング手法で業績向上・V字回復を数多く支援し、クライアントから絶大な信頼を得ている。「閉鎖寸前から売上高4倍超になったスポーツジム」「専門家から集客予想会員数 1,600 名と診断された立地で会員数5千名・年間営業利益2億円超のフィットネスクラブを開発」「会員数 800 名台から 2,200 名へと大幅増加したフィットネスクラブ」など、会員数拡大、客単価向上、継続月数増を掛け合わせた「儲かる事業構築の仕組み」導入で高収益企業を多数育てている。ニッチ分野のトップコンサルタントとして全国各地からコンサルティング、講演、研修、執筆等の依頼が絶えない。

出版・編集・お問い合わせ先

ウェルネスビズ株式会社

TEL:03-4530-6263

FAX:03-3562-7822

Mail :info@wellness-biz.jp

URL :<https://www.wellness-biz.jp>

〒104-0061

東京都中央区銀座1-3-3

G1ビル7階 1180号

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。