



Success! Weekly Letter

【フィットネス紹介入会】

フィットネスクラブの紹介入会者を増やす実践システム

約3年間続いたコロナ禍が収束しつつある中、フィットネスクラブやジムの入会者も回復傾向が見られます(中にはコロナ前以上の企業も)。入会者・会員数を増やす絶好のチャンス到来です。

とはいえ、広告宣伝費に多額の資金を投資できる体力のある企業はそう多くありません(よね?)。そこで、今号の目的は、ズバリ、紹介入会者をもっと増やしましょう、というご提案です。

皆さんもご存知のとおり、紹介・ロコミ・書きコミほど強力、かつ低コストの宣伝媒体はありません(特にSNS時代の今は)。しかし、具体的に、何をすればいいのか? 9割以上のフィットネス企業は、紹介入会についての体系的なシステムを持たずに、紹介キャンペーンを実施するのみで思考や行動がストップしてしまっています。

入会者を増やすうえでこれだけ重要なことなのに、不思議と業界内でも話題になることはほとんどありません。だからこそ、効果のある紹介入会システムを導入し、改善工夫を続ければ、驚くほど紹介入会者が増えるのです。

10年ほど前の話です。当時私は、フィットネスクラブ関係者の方向けにセミナーや研修会をよく開催していました。内容はさまざまでしたが、中でも私が力を入れていたのが、「紹介入会」に関することでした。それには理由があります。

公私ともに大変お世話になった恩師から私宛に届いた、1通のメール。内容の一部をご紹介しますと...

「願わくば、私の利用するスポーツクラブも、貴殿のようなコンサルに学べば我々はもっと楽しく夜の一時を過ごすことが出来るのに行き度に感じております。現在紹介キャンペーンをやられておりますが、とても親しい人に紹介できるレベルでは有りません。こちらは近いだけで行っているのですから。こうすれば良いのにと気づくことはいくつも有るのですが、クレームと取られれば気ままに行きづらくなりますので、我慢しての体重維持のために通っております。」

このメールを読んだとき、誰かが、効果的かつ体系的な紹介入会システムを構築しなければいけない、と。そこで私がつくったのが、「No.1 紹介入会システム」でした(下図)。



No.1 紹介入会システムを学ばれた方々からは、「月間紹介入会率2%台、通常月で70~80名の紹介入会です」「10月の紹介入会者が37名(前年同月8名)になりました」などといった報告メールが次々届きました。

コロナ禍が収束しつつある今は、紹介入会者を増やす絶好のタイミングです。ぜひ、紹介入会促進に取り組んでみてはいかがでしょうか。

本日も最後までお読み頂きありがとうございます。次号も魅力的な情報をお楽しみに!

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

健康ビジネス専門の経営コンサルタント/マーケティングコンサルタント/AFP。イオンで 22 年間、フィットネスと小売事業の経営・営業・店舗開発・人事等に携わり、07 年に同社を退社し独立。健康ビジネス領域で事業展開する中小・ベンチャー企業に向けて、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を支援している。「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・継続月数増をかけた「儲かる事業構築の仕組み」導入コンサルティングで高収益企業が連続出中。全国各地からコンサルティング、講演、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。