



Success! Weekly Letter

【高額パーソナルトレーニング】

200 万円の高額パーソナルトレーニングが売れる理由

先週土曜日、クライアント先の女性専用スポーツジムを訪問した時のことです。マネージャーは開口一番、「今日は 100 万円売れました。今月は 200 万円のパーソナルも売れています」と。

この、100 万円、200 万円のパーソナルというのは、トレーナーから1対1で指導を受けるパーソナルトレーニングの、「販売単価」のことです。つまり、数十人分の売上高の合計ではなく、会員1人が100 万円、別の会員が 200 万円のパーソナルトレーニングを購入したということです。

昨今、フィットネス各社がパーソナルトレーニングの販売に力を入れています。背景には、個々の会員ニーズに対応するサービスの必要性に目を向け始めたことと、コロナ禍で会員数が減った(のと戻りが遅い)ことなどにより、客単価向上に目を向けざるを得なくなったことが挙げられます。

パーソナルトレーニングといえば「RIZAP」が有名ですが、RIZAP のサイトを見ると、「これは RIZAP のサイトだ」ということがひと目でわかります。

ところが先週、大手・中堅フィットネス各社のサイトを 13 社見たところ、どれも同じような写真、同じようなサービス、同じようなメッセージ、同じような価格帯のものばかりで、2社を除きほぼ横並び。

11 社は店名を変えたらどの会社のものなのか、15 年間フィットネス業界でコンサルタントをしている私でさえ、違いがほとんどわかりませんでした。おそらく売上高も望む結果にはなっていない、と思います(がいかがでしょうか?)。

私は中小・ベンチャー企業を中心に、10 年前から高額パーソナルトレーニングの商品作りと販売をサポートするコンサルティングを行っています。

なぜ始めたのかと言いますと、コンサルティングや講演・研修などで訪問した先で提供されていたパーソナルトレーニングが、どこも価格が安いいうえに、売上がそれほど上がっていなかったからです。

私の目には、磨けばダイヤモンドになる原石が、まったく磨かれておらずに、放置されているように映りました。そして確信しました。「これは、チャンスだ!」と。実際、都心部や地方郊外など、立地を問わず、小規模ジム・スタジオ業態から、大型総合フィットネス業態まで、効果は絶大でした。

高額商品を販売することのメリットをいくつか挙げると、①売れば大きな売上・利益を手にできる、②利益率と額が高いので、人件費やマーケティング費用によりたくさんのお金をかけられる、③顧客と理想的な関係を築ける・質の高い顧客が増える、④トレーナーの知識、スキル、経験が自ずと高まるなどがあります。ただし課題もあります。①どうやって高額商品を作るのか、②どうやって販売するのか、③どうやってリピートさせるのか、の3つです。

私が前述のスポーツジムを初めてコンサルで訪問した際、彼女は「30 分 3,000 円」で必死にパーソナルトレーニングを行っていましたが、今や「日本一高いパーソナルトレーニング」を普通に販売、提供しています。ちなみに、100 万円、200 万円の高額パーソナルを購入した2人はいずれもリピーター。**付加価値を創造し、顧客の満足度を高め、類似の競争がないことが、販売成功の理由**です。

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。