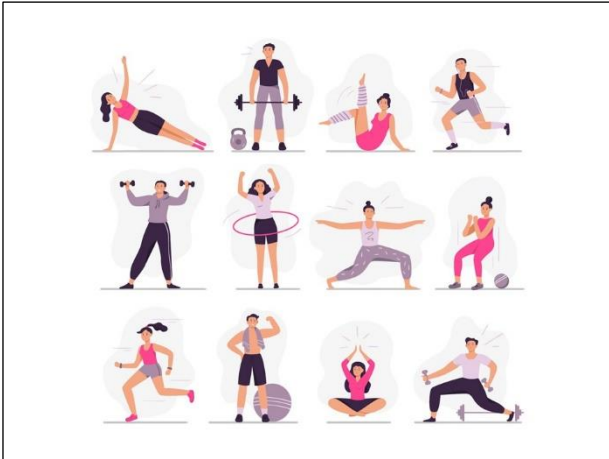




Success! Weekly Letter

フィットネスの収入を増やし続ける3つの要素



フィットネスクラブやジムの収入を増やし続ける上で、重要な要素は3つあります。

しかし、多くのフィットネス企業は、この3つの要素をうまく活かしていません。私はこれまで17年間、フィットネス業界のさまざまな企業に対してコンサルティングを行ってきましたが、大半は3つのうちの1つか、よくても2つにしか取り組んでおらず、そのために期待する収入を達成できていない、あるいは本来ならもっと収入を増やせるチャンスをみすみす逃してしまっているのが現状です。

これは非常にもったいないことですが、見方を変えれば収入を今以上に増やすチャンスでもあります。さて、この3つの要素とは具体的に何でしょうか？

それは、**①会員を獲得すること、②会員を維持すること、③客単価を毎年向上させること**です。この3つの要素を理解し、すべてに正しく取り組むことができれば、収入を持続的に増やし続けることができます。

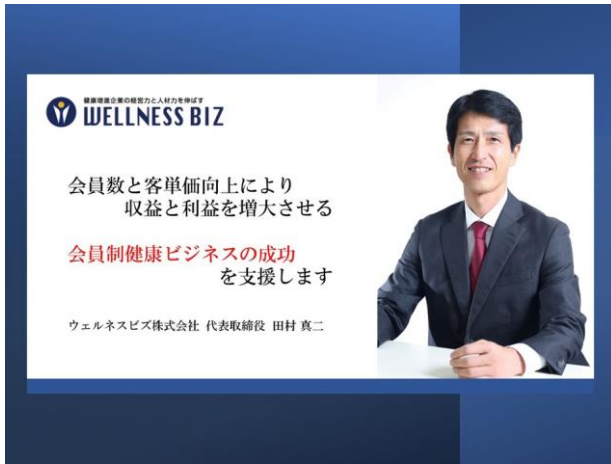
「えっ、当社では3つとも取り組んでいますよ」という声が聞こえてきそうですね。しかし、本当に、この3つすべてに正しく取り組んでいると言えるでしょうか？

例えば、私がフィットネスクラブの社長や店舗責任者の方に「御社(貴クラブ)の現在の会員数は何名ですか？」と尋ねると、ほぼ全員が答えてくれます。しかし、「昨年の入会者数は何名でしたか？そのうち、紹介入会者は何名でしたか？昨年の会員一人当たりの平均継続月数は何カ月でしたか？」と尋ねると、ほとんどの方が答えることができずに無口になります。

同様に、「昨年の会員一人当たりの月間平均客単価はいくらでしたか？今年の予算は？」と尋ねても、これもほとんどの方が答えることができません。飲食店や小売店の店長であれば、正確性はともかくとして、ほぼ全員が答えられる質問です。

この3つの要素は、フィットネス関係者の方でしたら誰もが知っていることです。しかし、3つの要素のすべてについて正しく取り組むためには、**①数字と現状を把握し、②問題点と課題を明確化し、③目標を設定し、④対策を立案し、⑤実行し、⑥結果を測定する、というサイクルを回し続ける**必要があります。もう一度言います。この3つの要素を理解し、すべてに正しく取り組むことができれば、収入を持続的に増やし続けることができます。ぜひ、粘り強く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。それでは次号をお楽しみに！



会員制健康ビジネスコンサルタント。ウェルネスビズ株式会社代表取締役。東京都出身。イオンで22年間、フィットネスと小売事業の現場および本社で様々な職種に従事した後、2007年に同社を退社。同年、会員制健康ビジネス領域で事業展開する中小・ベンチャー企業の経営不安を丸ごとサポートするコンサルティング会社を設立。会員数拡大、客単価向上、継続月数増を掛け合わせた「儲かる事業構築の仕組み」導入により、全国各地に高収益企業を多数生み出している。現在は、コンサルティング、講演、セミナー、執筆活動等を行っている。

お問い合わせ先

ウェルネスビズ株式会社

お問い合わせ先: <https://www.wellness-biz.jp/contact>

会社URL : <https://www.wellness-biz.jp>

TEL: 03-4530-6263

FAX: 03-3562-7822

〒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。