



# Success! Weekly Letter

## 昔ながらの集客方法が最強？●●入会の新常識



今から 10 数年前は、内容にもよりますが、新聞折込みチラシを出すだけで驚くほど多くの新規会員を獲得できました。施設によっては、フロントスタッフが朝から晩まで入会手続きに追われる日が続くことも珍しくありませんでした。しかし、今ではチラシだけで当時のような入会数を確保するのはほぼ不可能です。

また、当時はホームページやブログに入会キャンペーンを掲載するだけで、潜在顧客が自ら見つけて入会してくれる時代でした。いち早くこの流れに乗った企業や個人は、ほぼ0円で会員を獲得することに成功していました。

しかし、この 10 数年間でネット上の情報量や SNS の投稿は天文学的に増加し、その膨大な情報の中から、自社のウェブサイトを見つけてもらうことすら容易ではなくなりました。その変化に対応できず苦戦するクラブが多い中、例外も存在します。一部のフィットネス企業は、10 数年前と変わらぬ「同じ方法」で大量の入会者を獲得し続けています。その集客方法とは…

ある大手フィットネス企業は、創業当初からこの手法を入会獲得の柱とし、TVCM・WEB 広告・地域販促などで後押ししながら、会員数を伸ばし続けています。

私のセミナーに参加したある支配人は、全スタッフで取り組み、社長も驚くほどの入会者を獲得しました。また、私がコンサルを担当した都内の高級ホテル内のフィットネスクラブでは、ホテルの支配人が「会員が●●するはずがない」と断言。しかし、クラブのマネージャーが密かに実践したところ、入会者が増え続け、会員数と売上が右肩上がりに。

実は、この入会獲得法は昔から多くのフィットネスクラブで行われています。しかし、どんな強力な方法も「やり方」を誤れば効果は薄れます。逆に、ほとんどの施設が間違ったやり方をする中、「効果実証済みの正しいやり方」を実践すれば、競合を圧倒し、入会者を増やせます。「話しはいいから、早く教えて」と聞こえてきそうですね。その答えは…低コストで入会者を増やす「紹介入会」です。

紹介入会は昔から存在する手法ですが、今もなお強力な効果を発揮しています。ただし、今の時代に合った「正しい仕組み」と「継続的な実践」が不可欠です。実際、顧客の「入会行動」はこの数年で大きく変化し、広告やキャンペーンだけでは動きが鈍くなっています。その結果、信頼性の高い「紹介入会」の価値がかつて以上に高まっているのです。次号では、より詳しく解説します。

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！



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。