



Success! Weekly Letter

特典強化では不十分！本当に効果的な紹介入会システムとは



「コメの価格は昨年の2倍」、「電気代もガス代も水道料金もガソリン価格も高い」。実際、2022年以降、日本はデフレからインフレへと転換し、急激な物価上昇が家計を直撃しています。一方、フィットネス施設数は24時間ジムやパーソナルトレーニングジムなどを中心に急拡大しており、その影響で既存施設の多くが新規会員の獲得に苦戦しています。

では、効果的に新規会員を増やす方法はあるのでしょうか？ はい、あります。私がお勧めするのは「紹介入会」です。しかもこの方法は、チラシやウェブ広告などによる新規会員の獲得と比べて、会員1人当たりの獲得コストを1/2～1/4程度に抑えられます。

私はセミナーやコンサルティングを通じて、多くの企業に紹介入会の重要性と具体的な実践方法を伝えてきました。その中でわかったのは、多くの企業が紹介入会を望んでいるにもかかわらず、効果的な「紹介入会システム」を持っている企業はほとんどないということです。

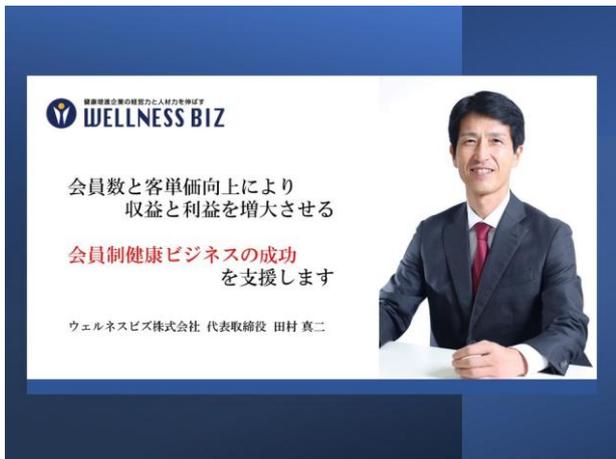
ここでいう「紹介入会システム」とは、単に年数回の紹介キャンペーンや特典強化を指すものではありません。それらはシステムの一部に過ぎず、本来のシステムとは呼べません。

会員様のご家族やご友人をぜひご紹介ください。ご紹介いただいた場合、ご紹介者様とご入会者様それぞれに1か月分の会費を無料にいたします。

このような「紹介キャンペーン」や「紹介制度」は何もしないより効果的ですが、特典を強化しても効果は一時的で、次第に薄れていきます。さらに「重大なリスク」もあります。何だと思いませんか？ **進め方次第では会員や現場スタッフにプレッシャーを与え、紹介の責任とリスクを負わせてしまうのです。加えて、企業側がこの問題を十分に理解していないことも大きな課題です。**

本来、満足度の高い施設であれば、会員は自然と友人や家族を紹介し、入会につながります。しかし、紹介が少ない場合は、施設の魅力や紹介入会システムの機能を見極め、改善が必要です。特に、会員が「この施設を紹介したい」と思える環境づくりと、紹介を促す仕組みの構築が重要です。紹介入会を成功させるには、単なる特典の強化ではなく、会員が自然に紹介したくなる仕組みが不可欠です。より詳しい内容は、4月17日開催（東京）のセミナー「[紹介入会を最大化する仕組みと実践法](#)」にて、成功事例とともにお伝えします。

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。