



Success! Weekly Letter

紹介入会を仕組み化し、低コストで安定集客を実現する方法



以前、フィットネス企業の経営者や幹部の方々を対象とした講演会で講師を務めた際、参加者（百数十名）の皆さまに、経営上のお悩みについてアンケートにご記入いただきました。すると、多くの方からこんな声が寄せられました。

「業績の悪化」「会員数の減少」「入会者の減少」「良い人材の確保」「オーバーストア」「将来への不安」。どれも切実なものばかりです。さて、この講演会、いつ開催されたものだと思いますか？ 実は、今から16年前、2009年のことでした。

このときの講演会タイトルは、「既存会員が新規入会者を次々連れてくる《紹介入会システム》」。そして、今年17日に行われた同じ対象者向けの講演会でのタイトルは、「紹介入会を最大化する仕組みと実践法」でした。参加者のお悩みも、当時と驚くほど似ていたのです。

つまり、フィットネス企業の経営者や幹部の方々が抱える悩みは、16年前と今とで本質的にはあまり変わっていない、ということかもしれません。

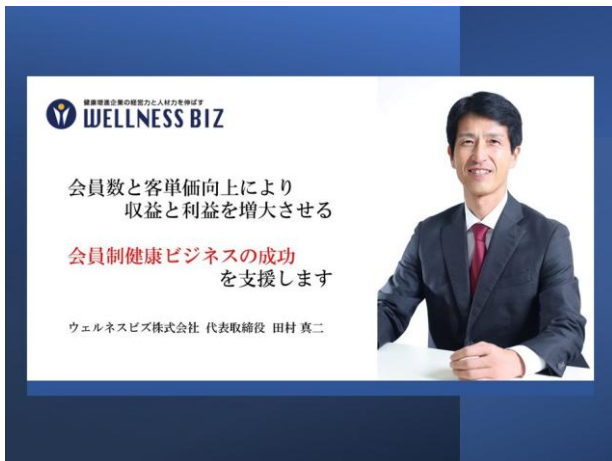
もちろん、施設数の増加、テクノロジーの進化、顧客ニーズの多様化など、時代とともに変わったことはたくさんあります。ただ、「どうやって会員を増やすか？」「どうやって利益を出すか？」といった根本的な問いへの答えは、今もなお模索され続けています。当時のアンケートをあらためて見返すと、「結局、今も同じように悩んでいる経営者や幹部の方々が多いんだな」と、あらためて気づかされるのです。

だからこそ今、取り組むべきは「紹介が自然と生まれる環境づくり」です。なぜなら、会員が誰かを紹介したくなるのは、その施設に満足し、信頼しているからこそだからです。つまり、施設のクオリティやサービス、清潔さ、安全性といった基本のレベルをしっかり引き上げることが土台となります。

そのうえで、**紹介したくなる仕組みと、紹介された方が入会しやすい導線をつくること。これが、競争激化における会員数を増やすもっとも効果的かつ、低コストで再現性の高い方法です。**紹介入会システムは、単なるキャンペーンではなく、会社全体で取り組む「仕組み」として構築すれば、安定した成長のエンジンになります。

紹介が「お願い」や「割引目当て」ではなく、「この施設なら家族や友人を安心して紹介できる」という会員の気持ちから生まれるようになれば、入会者や会員数の増加はもちろん、会員やスタッフの満足度や定着率の向上にもつながっていきます。

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。