



# Success! Weekly Letter

## 伝え方を見直すだけで、ジムの集客は劇的に変わる



クライアントのウェブサイトのリニューアルするにあたり、先週、約30企業のジムやクラブのウェブサイトのトップページを確認しました。すると、最も目立つ場所に、以下のようなコピーが画像と共に掲載されているのを多く見かけました。

- ・「確かな知識で効果を実感」
- ・「やりたいことがきっと見つかる」
- ・「自分らしく輝くあなたのスポーツクラブ」
- ・「誰でも、健やかに、楽しめる」

これらを目にして、私は「もったいないな」と感じました。というのも、トップページの最も目立つ場所で潜在客や見込み客の注意を引けなければ、その後どれだけ広告を打っても効果は限定的になってしまうからです。

一流のコピーライターが、たった1~2行のコピーの制作で数百万円から数千万円もの報酬を得るのは、「人の心を動かす力」、そして広告における「第一印象の重要性」を理解している企業が、それだけの価値を認めているからにはほかなりません。

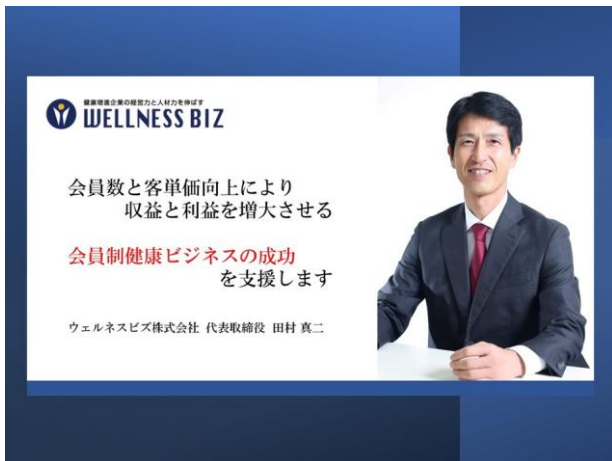
ジムやクラブにとって、どれだけ素晴らしい設備やサービスを整えていても、それを「伝える言葉」が弱ければ、新規顧客の心には届きません。特に、**広告の入り口とも言えるトップページのコピーは、施設の“顔”であり、来訪者がその施設に興味を持つかどうかを左右する極めて重要な要素です。**

新規顧客の多くは、まだ「運動したい」「入会したい」と強く決意しているわけではありません。「そろそろ運動しなくちゃと思っている」「とりあえずウェブ検索してみよう」という段階の人が大半です。そのような層に対し、「確かな知識で効果を実感」といった一般的で抽象的なコピーでは、心は動きません。集客に成功しているジムやクラブのコピーは、彼らの悩みや願望にぴったり寄り添ってくれるような、パーソナルでリアルなメッセージです。

- ・「週一回のトレーニングで、3カ月後に-5kg」
- ・「肩こり改善率93.7%のプログラムが、今だけ3回無料体験！」
- ・「40代からの体型くずれに、週30分の新習慣を」
- ・「先着30名限定！今だけ、1週間完全無料体験」

こうした具体的で、ベネフィットが明確なコピーは、読み手の興味を引き、次の行動(体験予約や詳細ページへのクリック)へとつながります。**優れたコピーは「潜在客や見込み客を動かすスーパー営業マン」のような存在**です。だからこそ、経営者や幹部自らがコピーの力を理解し、軽視しないことが、今後の集客とブランド構築の鍵になります。

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。