



Success! Weekly Letter

入会者を連れてくる、紹介の可能性の高い会員は誰か？



フィットネスビジネスにおいて、会員獲得コスト(CPA)を増やさずに、安定的に入会者を増やす方法をご存知でしょうか？ その答えは、「紹介入会システム」の構築・運用にあります。なぜなら、クラブやジムのサービスに満足している会員からの紹介ほど、強力なマーケティング手法は他にないからです。

しかも、競争が増え続ける中、紹介による入会は他の手法に比べて圧倒的に低コスト。これに気づいた多くの企業では、「紹介が重要だ」「今後は紹介入会を強化すべきだ」との声が社内で飛び交っています。しかし、実際の行動はどうでしょうか？

9割以上の会社は、「紹介キャンペーンに力を入れるだけ」で、体系的な戦略や仕組みの構築・運用を行っているところはまだまだ少数派。結果、キャンペーン終了と同時に紹介が減少し、恒常的な成果につながらないまま終わってしまうのです。ここで忘れてはならないのが、「紹介してくれる可能性の高い会員」と「紹介してくれる可能性の低い会員」がはっきり分かれているという事実です。

つまり、全会員が紹介してくれるわけではなく、実際に紹介行動を起こしてくれるのは、「一部の会員」によるものなのです。当社の調べによると、「紹介してくれる可能性の高い会員」は、必ずしも在籍期間が長いとか、スタッフと仲が良いということではありません。

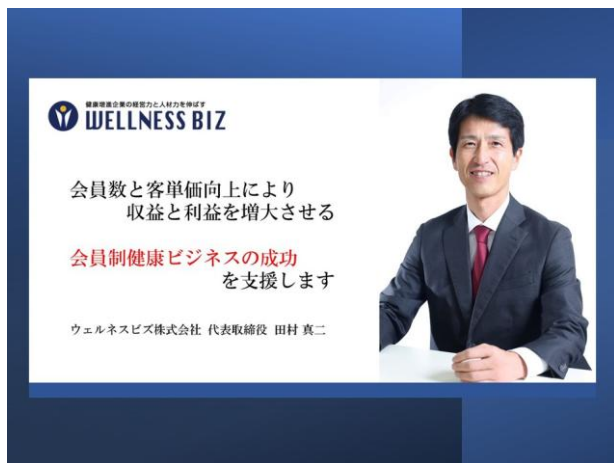
紹介してくれる会員を、どう見つけるか？

では、どうすればそうした会員を見つけ出せるのでしょうか？ そのヒントとなるのが、過去に紹介実績のある会員と、その紹介で入会した会員のデータを洗い出し、彼らを深く理解することです。

洗い出す項目の詳細については、コンサルティングやセミナーでお伝えしていますが、これらの情報を可視化・整理することで、紹介が起きやすい会員層や紹介のタイミング、紹介傾向などが明確になります。その結果、ターゲティングの精度や紹介入会システムの運用効果は格段に高まります。さらに、会員以外の協力者による紹介も含めて分析することで、紹介人数を大幅に増やすことも可能になります。

紹介行動を「偶然」ではなく「必然」に変えるには、紹介入会システムの構築・運用に加え、「紹介してくれる可能性の高い会員や協力者」を正しく見極めることが、成功への第一歩です。その一歩が、今後の入会数や会員数、売上・利益に直結する大きな変化を生み出すきっかけとなるのです。

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。