



Success! Weekly Letter

広告費を増やさず、どうやって新規入会を増やすか



日本のフィットネス市場は、売上高・会員数・店舗数、そして業態の多様化という点でも、かつてないほどの拡大期を迎えています。かつて主力業態であった総合クラブに加え、24時間ジム、各種専門スタジオ、低価格モデルなど、多様な業態が登場し、新規出店の勢いは止まる気配を見せません。

しかし、その一方で、「会員数が増えない」「利益が減少している」「様々なコストの上昇」「設備やマシンの老朽化」「良い人材が不足」といった深刻な課題が、多くの企業で進行しています。中でも、現場から聞こえてくる声には共通点があります。

「広告費を増やさず、どうやって新規入会を増やすか」

この問いに対する最も実践的かつ効果的な答えが、「紹介入会の最大化取組み」です。紹介入会とは、単なるキャンペーンではありません。会員や協力者からの“信頼”を通じて、新たな入会を生み出す仕組み(システム)です。つまり、紹介入会は、業績向上に導く「経営戦略」の1つなのです。

当社のセミナーに複数回参加したある総合クラブの支配人は、学びをスタッフ全員で共有し、「紹介入会第一」方針のもとで取り組みました。結果、通常月で70名前後、キャンペーン実施月には120名を超える紹介入会者を獲得。社長も驚く成果となり、その内容は全店へ水平展開されました。

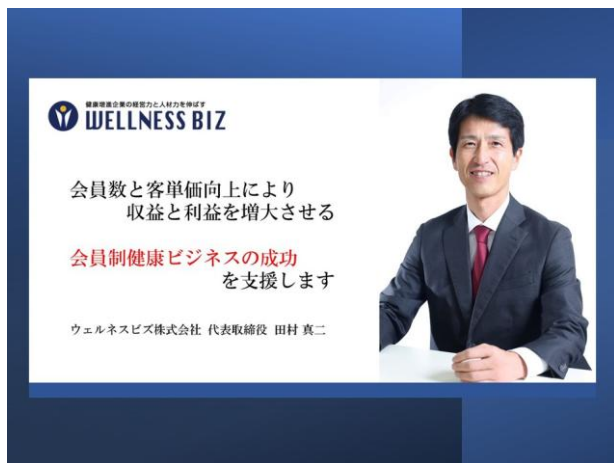
また、都内の高級ホテル内のフィットネスクラブでは、当初ホテルの支配人が「会員が紹介するはずがない」と断言。しかし、当社の支援を受けたクラブマネジャーが地道に取り組んだ結果、紹介入会者は着実に増え、会員数と売上も右肩上がりに伸びていきました。

さらに、セミナーやコンサルティングを受けた複数企業を調査すると、**たった1人の会員が2人、3人、5人、中には10人以上の入会者を連れてくる**ケースも確認されています。

「もっと広告費があれば…」と嘆く前に、今ある“最高の資産”を最大限に活用することです。紹介入会は競合の影響を受けにくく、広告費に大きく依存せずに新規入会を増やせる有力な手段です。

効果実証済みの「紹介入会システム」を導入すれば、会員や協力者が新たな入会者を次々と連れてきてくれるようになります。今後も競合が増え続ける市場において、この取組みは低リスク・低コストで新規会員を効率的に獲得できる、極めて確実性の高い方法です。

本日もお読みいただき、ありがとうございます。それでは次号をお楽しみに！



ウェルネスビズ株式会社代表取締役。会員制健康ビジネスコンサルタント。東京都出身。イオンで 22 年間、フィットネスと小売事業の店舗実務・経営・営業・人事・店舗開発・新規事業開発等を経験後、2007 年に独立。19 年にわたり 100 社以上のフィットネス企業を支援。現場経験と経営支援経験および 30 年以上の会員経験を兼ねた数少ない専門コンサルタント。

【支援実績例】「会員数 800 名→2,200 名」「売上4倍超」「退会率改善6%台→1%台」「VIP 会員月額 10～20 万円超導入」等により、売上・利益増大企業が続出。FIA・SPORTEC をはじめ全国で講演・セミナーを多数実施。フィットネス業界経営情報誌『フィットネスビジネス』に最長連載中(110 号以上)。

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。