



Success! Weekly Letter

激戦のフィットネス業界で勝ち抜く「3つの仕組み」



フィットネス業界の競争は、かつてないほど激化しています。顧客の選択肢は、24時間ジムや各種専門スタジオ、アウトドアフィットネス、健康アプリ、YouTube など、かつてないほど多様化しました。しかし、激戦の中でも成長を続け、新規獲得と会員維持を実現し、活気あるコミュニティを築いている企業が存在します。なぜでしょうか？それは、彼らが次の3つのことを一貫して、極めて高いレベルで実践しているからです。

1. 新規会員獲得: カテゴリーNo.1の強みを持ち、マーケティングとセールスに秀でる。

激しい競争の中で選ばれるには、「誰に、どのような価値を提供するのか」を明確にし、特定の分野で No.1 の地位を確立することが重要です。すべての人ではなく、特定の顧客にとって「ここが一番」と思われる強みを磨き上げます。そのうえで、見込み客の獲得から見学・体験、入会までのプロセスを仕組み化し、入会率と会員獲得コストを継続的に改善。単なる広告宣伝ではなく、顧客の悩みや願望に寄り添う価値提案こそが、成果を生むマーケティングとセールスの本質です。

2. オンボーディング+会員生涯価値(LTV)向上: 新規会員を施設やサービスにスムーズに溶け込ませる。

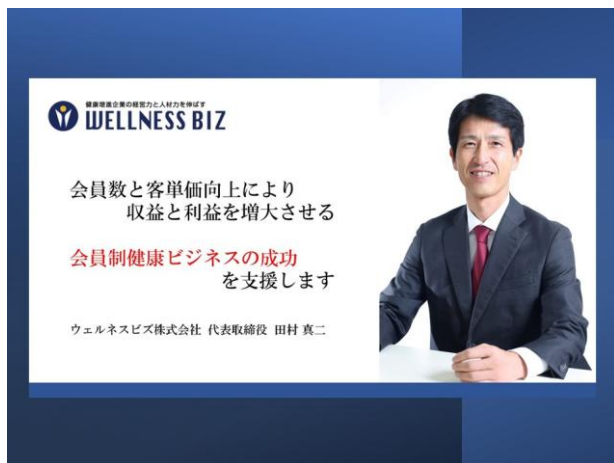
入会はゴールではなく、長期継続へのスタートです。特に入会直後の体験が、その後の利用習慣や継続率を大きく左右します。オリエンテーション、目標設定、プログラム提案、アプリ活用、定期的なコミュニケーションなどを体系化し、「何をすればよいか分からない」という不安を解消。さらに、「続けられる動機」を提供し続けることで会員生涯価値(LTV)の向上につなげます。

3. 紹介入会促進: 紹介をキャンペーンではなく、組織文化として浸透させている。

紹介入会は、会員の満足と信頼が新たな会員を生み出す、極めて効果的かつ効率的な成長戦略です。紹介特典を用意するだけでなく、会員との良好な関係づくりをベースに、紹介を安定的に生み出す仕組みの構築が不可欠です。スタッフ全員が紹介の価値を理解し、それが自然に生まれる組織文化を育てることで、広告依存からの脱却と会員獲得コストの削減が可能になります。

この3つは独立した施策ではありません。「選ばれる理由」をつくり、「続けられる動機」を提供し続け、「人に勧めたくなる体験」を仕組み化する。経営トップと現場責任者のリーダーシップのもと、これらが一連の仕組みとして機能してこそ、持続的な成長が実現します。あなたの会社は、この3つをどこまで仕組み化し、実践できていますか？

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。