



Success! Weekly Letter

会員数を増やさずに売上・利益を拡大させる方法



会員数を増やさずに売上・利益を拡大させる方法があります。すでに実践している方なら、もうわかりでしょう。その1つは、「高額商品を販売することです（ほかにも複数の方法があります）。

実際、高額商品をつくり、販売できるようになると、想像以上に売上・利益が拡大することがあります。「こんな世界があるんですね！」と驚く経営者や幹部の方を、私はこれまで数多く見てきました。

例えば、月会費1万円の会員が 1,000 人いるフィットネスクラブを考えてみましょう。月の会費収入は 1,000 人×1万円で 1,000 万円です。このうち、5%にあたる 50 人が、月会費5万円の上位会員に移行すると、会費収入は「950 人×1 万円+50 人×5 万円」で 1,200 万円。実に 20%の増収です。

私はこれまで、多くの企業で、月額数万円から 20 万円程度の高額パーソナルトレーニング商品の開発や販売を支援してきました。施設規模の大小を問わず、すべての施設で成果が出ており、再現性の高い取り組みだと実感しています。

なお、高額商品の販売は、すべての会員に行う必要はありません。全員へのアプローチは不要です。一部の会員のニーズに、より深く応えることこそが、信頼性と業績の向上につながるのです。

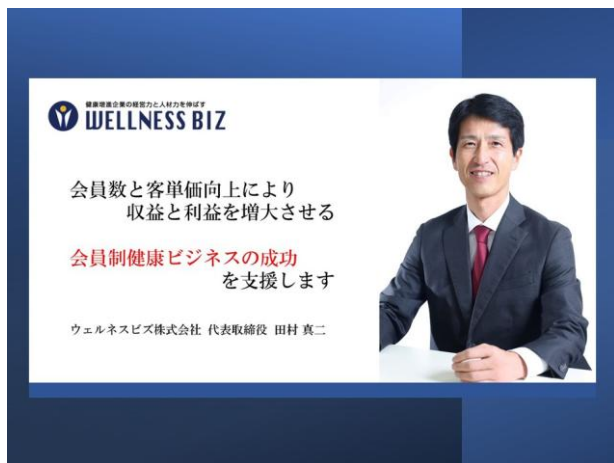
もし今、パーソナルトレーニングを指導できるスタッフがいる施設なら、すぐにでも高額商品の開発・販売に取り組む価値は十分にあります。30 分 3,000～5,000 円のパーソナルトレーニングも有効ですが、単発の指導を積み重ねるだけでは、売上拡大に多くの時間と労力を要します。

大切なのは、単に価格を高くすることではありません。“個客”の悩みや願望に応える内容を、その価値に見合う価格を設定することです。それが顧客満足度の向上につながり、スタッフの生産性向上や、知識・スキル・経験の蓄積にも結びつきます。

ただし、高額商品の販売には、現場でつまずきやすい点もあります。見込み客から「高いから無理！」と断られ、スタッフが心理的な負担を感じやすいことです。断られる経験が重なると、提案そのものをためらうようになることもあります。

高額商品は、つくれば自然に売れるわけではありません。誰に、どのような価値を、どう伝えるか。その仕組みが結果を左右します。次号では、高額商品に関心を持つ見込み客を集め、スタッフが自信を持って提案するための考え方と効果実証済みの具体策を紹介します。

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。