

オンライン開催

2020年 7月22日(水)・2020年 7月25日(土)・2020年 8月1日(土) PC・スマホがあればどこでも受講可能!  
14:00~17:30[ログイン開始13:30~]

講座	セミナー内容
ゲスト講座 ゲスト講師	<b>トレーニングジム業界の次世代モデル誕生の軌跡</b> セミナー内容抜粋① トレーニングの次世代モデルが生まれた軌跡について セミナー内容抜粋② 緊急事態宣言時に成功させた秘訣 セミナー内容抜粋③ Withコロナ時代に必要とするトレーニングジムの経営戦略 株式会社 Dr. トレーニング 代表取締役 <b>山口 元紀氏</b> 東京都に自粛要請が発令された3月28日に東京の恵比寿にジムを開業されたDr.トレーニング様にご登壇いただきます。苦しい中でも試行錯誤し3月28日~30日までで集客を150名近く成功させるなど、現在も休業せず運営を継続させオンライントレーニングの収益化まで短期間で行った具体的な取り組みについてお話しさせていただきます。
	<b>フィットネス業界の時流と業界背景</b> セミナー内容抜粋① フィットネス・トレーニングジム業界の時流 セミナー内容抜粋② 本ビジネスモデルが求められる理由とは セミナー内容抜粋③ 今、トレーニングジムが取り組むべき対策とは セミナー内容抜粋④ 既存トレーニングジムから新しいトレーニングモデルへの転換方法 セミナー内容抜粋⑤ 新トレーニングジムに向けて行うべき商品設計 セミナー内容抜粋⑥ 新トレーニングジムに向けて行うべき集客設計 セミナー内容抜粋⑦ 新トレーニングジムに向けて行うべき接客設計
	<b>トレーニング経営を成功させるために</b> セミナー内容抜粋① 新型コロナウイルスの影響を受ける中、トレーニングジムが取るべき経営戦略を推進するために必要なポイント 株式会社 船井総合研究所 ヘルスケア支援部 ヘルスケアチーム リーダー <b>竹留 将聖</b> 船井総研でトレーニングジム業界コンサルティングの責任者を務め、トレーニングジム、整骨院、エステの業種のコンサルティングを行っている。全国で新規事業としてセミパーソナルトレーニングジムの立ち上げを推進し、WEB集客におけるHPの分析やカウンセリングでの契約率向上について定評がある。また、過去に治療院で4年間勤務していた経験もあり、対顧客という現場主義の提案を行う。“経営者の夢を叶える”をモットーにし、日々のコンサルティングに務める。

お申し込み方法

WEBからもお申込みいただけます!



右記のQRコードを読み取りいただきWEBページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。



セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます!  
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/062485>

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

# “アフターコロナ”を勝ち抜くトレーニングジム 業態転換セミナー

## エンターテイメント×パーソナルトレーニング

パーソナルトレーニングジムが  
セミパーソナルトレーニングジムへ**転換**で

たった**3ヶ月**で月商**500万円**  
単月黒字化できたウケ



ゲスト講師

株式会社 Dr.トレーニング 代表取締役 **山口 元紀氏**

- Point 1 生産性** トレーナー1人当たり月間 **100万円**
  - Point 2 セッション** 売上 **18,000円**
  - Point 3 安定した** 経営が可能な **サブスクリプション**
- この3つを達成させるためのポイントをセミナーで公開!

オンライン開催

2020年 7月22日(水)・2020年 7月25日(土)・2020年 8月1日(土)  
14:00~17:30[ログイン開始13:30~] PC・スマホがあればどこでも受講可能!

主催



1人生産性100万円超え

1時間1セッション18,000円超え

継続課金

高収益のジムへ  
転換するなら今!

# エンタメパーソナルのビジネスモデル の大公開!!

このような方は是非ご参加下さい。

✓ 必死にセッションに入っているが、なかなか売上が上がらない…

✓ 今回の緊急事態宣言で今後のジム経営が不安になっている…

✓ 売上を安定させ、3年先の経営まで安心したい…

## 本セミナーでお伝えする今後のジム経営で抑えるべきポイント

エンタメパーソナルイメージ動画をご覧ください

KEY WORD▶▶▶ “顧客心理”から誕生

KEY WORD▶▶▶ “分単価200円”以上

KEY WORD▶▶▶ “サブスクリプション”

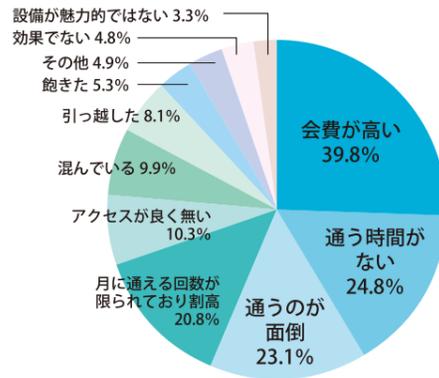
### 1 顧客ニーズに沿った商品設計

### 2 高収入のトレーニングメニュー

### 3 脱・新規依存ジム経営

月間1人当たり売上  
**100万円超え**

ジムに通う顧客が持つ悩み



今後必要なトレーニングジムの要素

①他のジムと比較しても低価格

②通いやすい短時間×高効果

③モチベーションを維持できる

④気軽に通える制度がある

1セッション  
**18,000円超え**



低額会費×複数人

高生産性を果たすポイント2つ

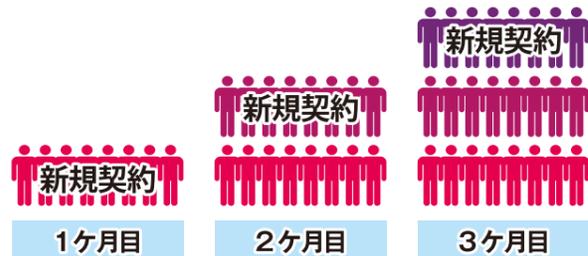
1分単価**200円**以上の商品設計

売上÷時間(分)  
=分単価  
**200円以上**の料金体系!

高満足度のトレーニングメニュー

顧客全員に対し同時に異なるトレーニングを指導するノウハウが必須!

単店月商  
**500万円超え**



“継続課金制”で会員期間を更新し  
毎月の新規集客から卒業

継続課金モデル推奨の理由

従来パーソナルの課題

- 高価商品のため顧客ターゲットが少ない
- 集客コストが高い
- 約2ヶ月間のプログラムで“離脱”する
- 顧客がトレーナーに就き、トレーナーの退職に左右される
- 売上予測が困難

エンタメパーソナル特徴

- 低額商品のため顧客層が広がる
- 顧客のニーズに合わせて長期間に渡って来店が可能
- 月々会費制度のため、新規集客依存にならない
- 有事でも売上予測が可能



イメージ動画はいかがでしたでしょうか?  
緊急事態宣言、不景気による影響でトレーニングジム経営が全国的に厳しくなっております。  
しかし、今だからこそ、多くの人々に健康と免疫力を上げる環境と場所を提供する必要があります。  
今、トレーニングジム経営で必要なことは、

- ① 地域一番化クラスの3密・クリーン対策
- ② 高生産性×高満足度のトレーニングメニューの整備
- ③ コロナウイルス第二波を想定したオンライントレーニングの準備

です。皆様のジムではこの取り組みは実施できておりますでしょうか?

ぜひ、まだの方は、今回のセミナーにご参加いただき、すぐに使える成功事例を得ていただけましたらと思います。

株式会社 船井総合研究所  
ヘルスケア支援部・ヘルスケアチーム リーダー 竹留 将聖

更に詳しい内容は  
**セミナーで!!**

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

# トレーニングジムの業態転換で業績アップセミナー

お問い合わせNo. S062485

## 講座要項

### 第一講座 「フィットネス業界の時流と業界背景」

株式会社 船井総合研究所 ヘルスケア支援部  
ヘルスケアチーム リーダー 竹留 将聖

### ゲスト講座 「今すべきトレーニングジム経営とは」

株式会社 Dr.トレーニング  
代表取締役 山口 元紀 氏

### 第三講座 「トレーニングジム経営を成功させる為に」

株式会社 船井総合研究所ヘルスケア支援部  
ヘルスケアチーム リーダー 竹留 将聖

## 開催要項

オンラインにてご参加

2020年 7月22日 (水)

開始 14:00 ~ 終了 17:30  
(ログイン開始13:30より)

お申込期限: 7月18日 (土)

日時・会場

2020年 7月25日 (土)

開始 14:00 ~ 終了 17:30  
(ログイン開始13:30より)

お申込期限: 7月21日 (火)

2020年 8月1日 (土)

開始 14:00 ~ 終了 17:30  
(ログイン開始13:30より)

お申込期限: 7月28日 (火)

本講座はオンライン受講となっております。  
諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

受講料

一般価格 税抜 30,000円 (税込33,000円) / 一名様

会員価格 税抜 24,000円 (税込26,400円) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記お申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧: FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

お申込方法

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認いただけます。  
または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo. 062485を入力、検索ください。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る  
Funai Soken

TEL: 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

株式会社 船井総合研究所

●申込みに関するお問合せ: サシダ ●内容に関するお問合せ: タケドメ

お申込みはこちらからお願いいたします

7月22日(水)オンライン

申込締切日 7月18日(土)

7月25日(土)オンライン

申込締切日 7月21日(火)

8月1日(土)オンライン

申込締切日 7月28日(火)



検