




オンライン開催 (全4開催)

2021年 2月4日(木)・5日(金)・6日(土)・7日(日) PC・スマホがあればどこでも受講可能!
14:00~17:00 [ログイン開始13:30~]

講座	セミナー内容
<p>ゲスト講座</p> <p>ゲスト講師</p>	<p>トレーニングジム業界の次世代モデル誕生の軌跡</p> <p>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</p> <p> 株式会社 Dr. トレーニング 代表取締役 山口 元紀氏</p> <p>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ありがとうございます。苦しい中でも試行錯誤し、3月28日~30日までの集客を150名近く達成するなど、現在も休業せず運営を持続させ、オンライントレーニングの収益化まで短期間でいった具体的な取り組みについてお話しいただきます。</p>
<p>船井講座 ①</p>	<p>フィットネス業界の時流と業界背景</p> <p>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 新規事業でセミパーソナルトレーニングジムを立ち上げる方法とは?</p> <p> 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</p> <p>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。</p>
<p>船井講座 ②</p>	<p>トレーニング経営を成功させるために</p> <p>セミナー内容抜粋① 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② 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③ 新トレーニングジムに向けて行うべき接客設計</p> <p> 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 藤田 真輝</p> <p>船井総合研究所に入社以来、トレーニングジム業界をはじめ整骨院、酵素風呂など多数の業績アップに従事している。“お客様の目標・夢が実現するまで徹底的にサポートする”をモットーに、現場主義を徹底し、全国のトレーニングジム施設の現場に行き、各成功事例をルール化したコンサルティングを行っている。全国各地のトレーニングジムの地域一番店創りを日々サポートしている。</p>

お申し込み方法

WEBから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/067057>

コロナ禍でも“業績が上がる”新規事業

新規事業参入

緊急事態宣言下に東京にジムをオープン!
3か月で月商単月黒字化を達成!!

セミパーソナル
トレーニングジム
立ち上げセミナー



株式会社 Dr. トレーニング 代表取締役 **山口 元紀氏**

- パーソナルトレーニングジム15店舗経営の経験から見た今後の経営
- 元メジャーリーグトレーナーが語る今後の事業立ち上げ
- アフターコロナに必要な新規事業の見つけ方

2021年以降

今、トレーニングジムを立ち上げる理由とは?
今、顧客から求められている事業とは?

- ① 新規事業の見つけ方
- ② コロナ対策徹底事業
- ③ 高収益&売上安定

初期投資1,000万円
営業利益30%
単月黒字化6か月
を“実現”させる新規事業

オンライン開催 (全4開催)

2021年 2月4日(木)・2021年 2月5日(金)・2021年 2月6日(土)・2021年 2月7日(日) PC・スマホがあればどこでも受講可能!
14:00~17:00 [ログイン開始13:30~]

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。

主催



[webセミナー]セミパーソナルトレーニング新規事業参入 お問い合わせNo. S067057

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30 申し込みに関するお問い合わせ: 横田 内容に関するお問い合わせ: 竹留
株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

新規事業のポイントは、高収益、従業員満足度、顧客満足度の追求。 不動産、パチンコ、医療法人で成功しているセミパーソナルトレーニングジム事業!!

今後の伸びる運動産業の市場とは?

2016年 7,100億円 → 2025年 1兆5,900億円
 市場規模の伸び率は、**220%成長**

- | | |
|-------------------------|--------------------------------|
| 政治的要因
健康寿命の延伸 | 経済的要因
健康増進施設利用による税控除 |
| 社会的要因
働き方改革 | 技術的要因
個人の健康管理の簡素化 |

4つの観点から運動産業が伸びる
 アフターコロナにおいて経営を安定させるために、拡大する市場に参入し“勝ちパターン”の鍵を握る!!

顧客は“運動”“健康”を求めている

セミパーソナルトレーニングジム事業とは?

種類	セミパーソナルトレーニング	高額パーソナルトレーニング	大型フィットネスクラブ
通しやすい価格	月々1万円以内 ★★★	高価格(月々10万円など) ★	低価格(月々1万円前後) ★★★
トレーニング満足度	トレーナーと1対複数人で行い楽しみながらトレーニング可能 ★★★	トレーナーと1対1でマシンも使いトレーニングを行う ★★★	大人数で順番待ちなどが多い ★
トレーニング内容	1人1人に合わせたトレーニングプログラム	1人1人に合わせたトレーニングプログラム	自由追加費用でパーソナルトレーニングも可能
トレーナースペック	トレーナー経験有 ※研修制度あり	トレーナー経験有 アルバイト雇用あり ※研修制度あり	正社員・学生アルバイト
トレーニング効果	トレーナーがその人に合わせたトレーニングを行い複数人で行うため、継続手に通え、結果が出やすい ★★★	トレーナーがその人に合わせたトレーニングを行い日常指導も行うため、結果が出やすい ★★★	スタッフは基本的に安全管理などが多く、お客様個人がトレーニングに対しての知識と努力が必要 ★

フィットネスクラブでもなく、パーソナルトレーニングでもない…「**セミパーソナルトレーニング**」。トレーナー1名对客户様が複数名でオーダーメイド型で指導を行う新しいトレーニングジムモデル。

現在ジムに通う顧客が抱える3つの悩みである
 ①価格が高いと感じる ②ジムに通っても思うような結果が出ない ③モチベーションが続かないといったニーズを解消できるモデル。

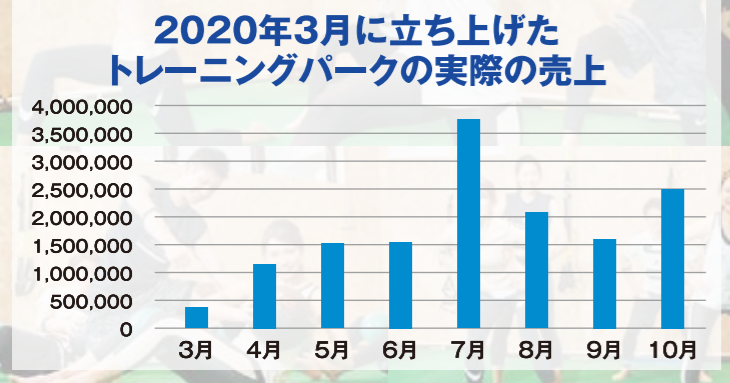
メインターゲットは、**30~50代の女性**となり、「今まで、ジムに行きたかったが、行っていたがやめてしまった」という運動に対して、潜在的なニーズを持つ顧客にサービスを提供する。
福利厚生として、既存の従業員対しても提供可能。



本ビジネスモデルのベネフィットとは?

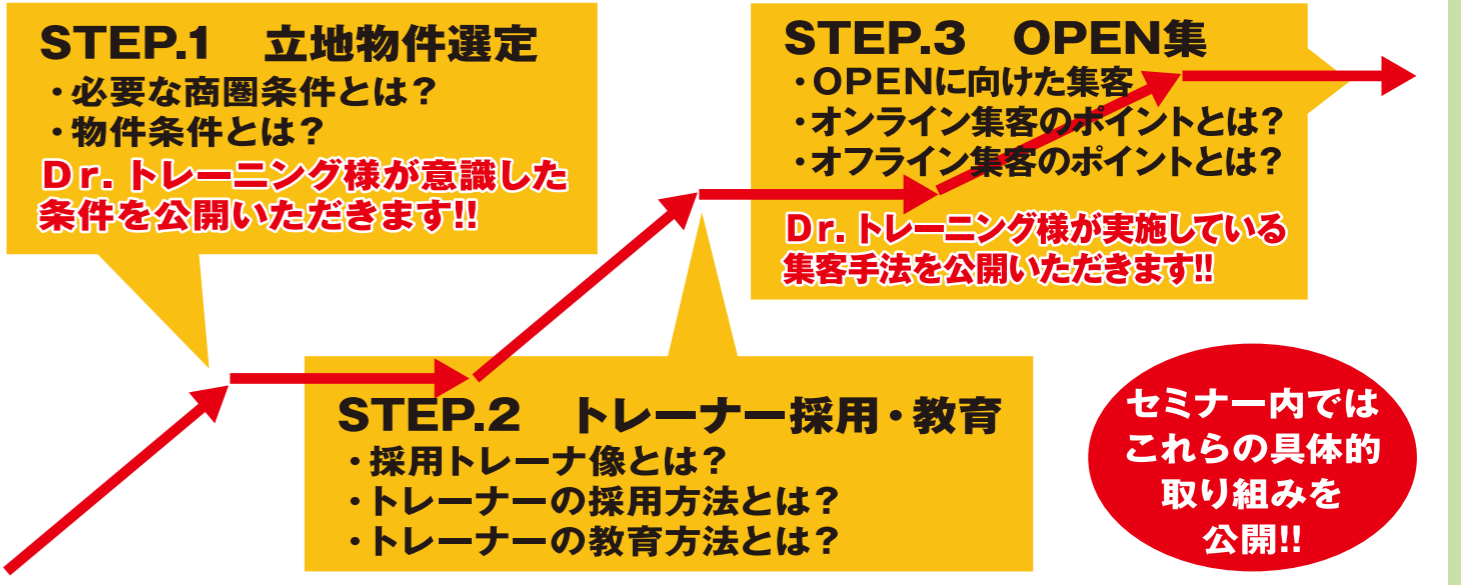
- ①初期投資**1,000万円**で開始可能
- ②単月黒字化**6か月**以内に可能
- ③立ち上げ後営業利益**30%**達成可能

低額×継続課金(サブスク)モデルのため、売上を安定的に継続させることが可能。



- ※緊急事態時でも安定的に売上を伸ばせた要因
- ・徹底的なコロナ対策の徹底
 - ・高収益化を図る商品設計
 - ・時流適応させたビジネスモデル化
- 顧客ニーズに沿った事業内容であり、今後も顧客から求められるジムであったため、新規集客も安定させることができる。
- 見極めPOINT**
- 自社が時流適応した事業であるか?
 - アフターコロナの情勢で戦えるか?
 - 他社と比較した際に強みがあるか?

立ち上げに必要なプロセスとは?



セミナー当日では、上記のポイントを“ゲスト講座”にて“実践事例”を交えて徹底解説致します!!

新規事業参入を考えている経営者様必見!! お申込みはコチラから!!



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。

【webセミナー】セミパーソナルトレーニング新規事業参入

お問合せNo. S067057

開催要項

オンラインにてご参加

2021年 **2月4日(木)**

お申込期限: 1月31日(日)

2021年 **2月5日(金)**

お申込期限: 2月1日(月)

2021年 **2月6日(土)**

お申込期限: 2月2日(火)

2021年 **2月7日(日)**

お申込期限: 2月3日(水)

開催時間

14:00



17:00

ログイン開始
13:30より

日時・会場

※本セミナーの内容に関しては全日程同一の内容でございます。

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。

オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

受講料

一般価格 税抜 10,000円 (税込11,000円) / 一名様

会員価格 税抜 8,000円 (税込8,800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く場合がございます。●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。

●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。

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。受講料はWEB上でご確認ください。

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.067057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
株式会社 船井総合研究所

TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

●申込みに関するお問合せ: 横田 ●内容に関するお問合せ: 竹留

【年末年始休業のお知らせ】

12月28日(月)正午~1月5日(火)まで

※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。

※Webからのお問い合わせには1月6日以降順次ご回答させていただきます。

※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

お申込みはこちらからお願いいたします

2月4日(木) オンライン

お申込期限: 1月31日(日)

2月5日(金) オンライン

お申込期限: 2月1日(月)

2月6日(土) オンライン

お申込期限: 2月2日(火)

2月7日(日) オンライン

お申込期限: 2月3日(水)



検

【船井総研発！】

トレーニングジム経営メールマガジン “無料”メールマガジン 購読者募集！

**最短・最速・最ローコストで業績アップを実現！
ジム経営の“成功事例”をレポートするメルマガ**

ヘルスケアグループが、日々のコンサルティング現場における成功事例や、業界情報を配信いたします。最短・最速・最ローコストで業績アップを目指すフィットネスクラブ、トレーニングジム経営者様には、必読のメールマガジンです。

ぜひご登録ください。登録・購読は**“無料”**です。

※登録後に『トレーニング業界最新レポート』をプレゼント！！

※メルマガページに直接アドレスを入力していただくとう簡単に登録できます。

トレーニングジム経営メールマガジン

検索

こちらのQRコードを読み取り
メールマガジンにご登録いただけます。



【個人情報に関する取り扱いについて】

1. 申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合は、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
2. お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
3. 本申込み書にていただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行会社に発

送データとして預託することがございます。

4. 必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受領票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
5. お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6204-4666)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

ダイレクトメールの発送を希望しません

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、を入れて当社宛にご連絡ください。

お問い合わせ：080-9463-0642

担当：竹留(タケドメ)