

講座内容&スケジュール

オンライン開催(全4回開催)

2022年 1月 **20日(木)**・**21日(金)**・**29日(土)**・**30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
船井講座 ①	フィットネス・トレーニング業界の現状と業界背景 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の立ち上げる方法とは?  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 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 HPP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。
ゲスト講座 ゲスト 講師	セミパーソナルトレーニングジム成功への軌跡 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 山口 元紀氏 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。
船井講座 ②	セミパーソナルトレーニングジム事業で成功するための実践内容 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  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 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。

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/081534>

高収益&売上が安定するサブスク型の新規事業参入セミナー

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

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**

- 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

2022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回開催)

2022年 1月 **20日(木)**・**21日(金)**・**29日(土)**・**30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

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken
 株式会社 船井総合研究所

セミパーソナルトレーニングジム新規立ち上げセミナー

お問い合わせNo. S081534

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル ※お問い合わせの際は[セミナータイトル]お問い合わせNo. お客様氏名を明記の上、ご連絡ください。

WEBからお申し込みいただけます。(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.」を入力ください。) → **081534**

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。 整骨院、不動産、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!! 既存フィットネスから業態転換を検討している経営者様も必見!

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

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名に対し**お客様が複数人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、既存の従業員に対しても提供可能。

イメージ動画


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

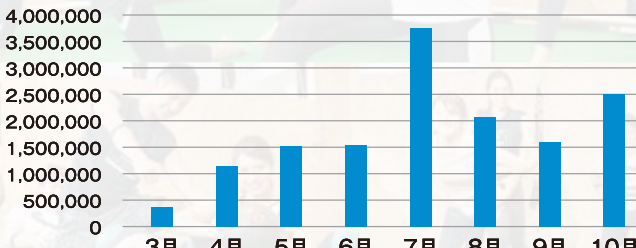
低額×継続課金
(サブスク)モデルのため、
売上を安定的に
継続させることが可能。

※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るため、新規集客も安定させることができる。

2020年3月に立ち上げた
セミパーソナルトレーニングジムの実際の売上



月	売上
3月	500,000
4月	1,000,000
5月	1,500,000
6月	1,500,000
7月	3,500,000
8月	2,000,000
9月	1,500,000
10月	2,500,000

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?

STEP.1 立地物件選定

- ・必要な商圈条件とは?
- ・物件条件とは?

Dr.トレーニング様が意識した条件を公開いたします!!

STEP.2 トレーナー採用・教育

- ・採用トレーナー像とは?
- ・トレーナーの採用方法とは?
- ・トレーナーの教育方法とは?

STEP.3 OPEN集

- ・OPENに向けた集客
- ・オンライン集客のポイントとは?
- ・オフライン集客のポイントとは?

Dr.トレーニング様が実施している集客手法を公開いたします!!

セミナー内ではこれらの具体的な取り組みを公開!!

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”を交えて徹底解説いたします!!

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!!

セミナーページ



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。

セミパーソナルトレーニングジム新規立ち上げセミナー

お問合せNo. S081534

開催要項

オンラインにてご参加

2022年 1月20日(木)

お申込期限: 1月16日(日)

2022年 1月21日(金)

お申込期限: 1月17日(月)

2022年 1月29日(土)

お申込期限: 1月25日(火)

2022年 1月30日(日)

お申込期限: 1月26日(水)

開催時間

14:00
▼
17:00

ログイン開始
13:30より

※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

一般価格 税抜 20,000円 (税込 22,000円) / 一名様

会員価格 税抜 16,000円 (税込 17,600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、事前にご連絡ください。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。●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。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメール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.081534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

船井総研セミナー事務局 E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

TEL : 0120-964-000 (平日9:30~17:30) ●申込に関するお問合せ: 横田 ●内容に関するお問合せ: 竹留

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。

【年末年始休業のお知らせ】2021年12月28日(火)正午~2022年1月5日(水)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日以降順次で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す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

1月20日(木)
オンライン

お申込期限: 1月16日(日)

1月21日(金)
オンライン

お申込期限: 1月17日(月)

1月29日(土)
オンライン

お申込期限: 1月25日(火)

1月30日(日)
オンライン

お申込期限: 1月26日(水)

