

**集客**を本気で取り組むフィットネス・スクール事業経営者向け

いますぐ、  
そのキャンペーンを  
やめてください！

新年度の集客に満足できていない経営者様必見！

(研究会説明会)

# 集客 特化勉強会

2019年対比で会員140%増加！



特別ゲスト講演  
有限会社 ダイコー  
代表取締役 上原大吾氏

(2019年500名→2022年700名)

本当は教えたくない集客施策を  
こっそりと教えます！

集客のポイントたったこれだけ

「キャンペーンに依存せずに  
ターゲットを変えただけ」です。

難しいことをせずに簡単に集客！

次のページに成功事例解説あります！

日程

2022年 5月 27日 (金)

13:00～16:00

(ログイン開始12:30～)

オンライン開催

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。

明日のグレートカンパニーを創る  
Funai Soken

スポーツビジネス経営研究会説明会 お問い合わせNo.S086988/K083296

WEB開催 2022年5月27日 (金) 13:00～16:00 (ログイン開始12:30～)

主催：株式会社船井総合研究所東京本社 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階

TEL. 03-6212-2931 (平日9:30～17:30)

お申込みに関するお問い合わせ：足立 梨沙 (アダチ リサ)  
内容に関するお問い合わせ：福岡 豪 (フクオカゴウ)

今すぐスマホでチェック！

WEBページからも

研究会説明会情報をご覧いただけます。



WEBからお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ：https://www.funaisoken.co.jp/ 右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) →

086988

＼会員500名が700名へ！コロナ禍でも会員が増えた軌跡／

# 集客が今の悩みのすべてを解決する！

『コロナ禍では、**会員数7～8割**を推移し、損益分岐ギリギリ』  
『集客施策をあの手この手を試したが**体験予約がはいらない**』  
『**SNS・Web**をやっても成果が出ず、やめようと思う』  
『**会員数が毎月減り、事業継続に不安に思う**』  
『**新店**を出したが、うまく軌道にのらない』

など様々なお悩みからこのDMを開いていただいたと思います。  
誠にありがとうございます。

新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、皆様が置かれる状況も目まぐるしく変わる中で**集客が安定しない、入会まで結びつかない、なかなか利益が出ない、人が育たない**と感じられている経営者、経営幹部様も多いかと思えます。

しかし、どのような状況下でも**体験予約を伸ばし、会員数を増やし、業績を伸ばし続ける**フィットネス・スクール施設があることも事実です。そういった会社様は、集客において成功するためのルールがあります。

今回は「集客特化勉強会」と題して有力企業がどうやってコロナ禍でも集客を行い、業績を伸ばしているのかについて2022年5月27日に深掘りをしていきます。ぜひ**成果の出る集客手法、ノウハウ**を収集し、自社へと落とし込みを行う場としてご活用いただければ幸いです。

次項より開催に先立って成功企業の**成功のポイント**をまとめておりますので、ぜひご覧ください！

**成功企業のポイントをチェック！**

Pick up

郊外施設でも結果を出すには  
キャンペーンをやめること

2019年500名の会員が2022年700名へ  
コロナ禍でも飛躍した成果の出る集客術

上原大吾氏

代表取締役

有限会社 ダイゴ

## 成功POINT

POINT

### ターゲットの再設定

形式的なターゲット設定ではなく、実際に決済をするターゲット層まで絞り込みを行います。チラシやWebサイトの表現の仕方が大きく変わり、体験予約が3倍へ。コロナ禍で変化したニーズを再度把握し、ターゲットの再設定を行います。

POINT

### チラシ×Webサイトを活かした次世代販促戦略

チラシの反響はまだよいが、申し込みは電話のみというのは古い！  
チラシからWebサイト経由にて申し込みをすれば、入会率も2倍上がり、体験率は3倍になる！次世代の販促をご紹介します！

POINT

### 入会率アップするWebサイトの作り方

ターゲット再設定ができれば、サイトのコンテンツ作り。  
体験予約・入会を高めるためのコンテンツ作りのコツがあります。  
キャンペーンに頼ることのない集客にぜひチャレンジしましょう。



先着10社  
限定招待  
受付中

# スポーツビジネス経営研究会説明会 (スポーツ事業を営む経営者のための研究会) 特別招待のご案内



特別  
招待

2022年5月27日(金)

オンライン開催の研究会説明会に

ご参加いただけます！

13:00～16:00 (ログイン開始 12:30～)

## 『全国の成長企業&取り組み一挙公開！ スポーツビジネス業界の最新集客トレンド』

※説明会のテーマは事情により変更になる場合があります。ご了承ください。

### 【第1講座】

フィットネス・スクール・スポーツ施設が2022年今すぐ取り組むべき3つのこと

### 【第2講座 (ゲスト講座)】

コロナ前会員数140%を達成した集客取り組み事例大公開！

- 郊外テニスクラブが会員数140%・利益164%を達成した取り組みを大公開

### 【第3講座】

2022年集客成功事例解説

- コロナ禍で特に成果が出た集客取り組み10選を解説

### 【情報交換会】

参加企業経営者様と最新の取り組み事例をディスカッション

### 【まとめ講座】

- 本日のまとめ

当日は、経営相談も開催しておりますのでご活用ください！

※既存会員様、または先に参加お申込みの企業様と商圏バッティングしている場合、ご参加をお断りすることがございますので、あらかじめご了承くださいませ。

# スポーツビジネス経営研究会とは？

<入会者限定特典もあります！>

## ★年5回の例会開催（情報交換&勉強会）と年1回の成功事例企業視察ツアー

### ■事業者会議（例会）

スポーツビジネス経営会員企業様の事業者責任者が集まり、他社の売上情報、商圏・競合情報、社員の育成情報など、本来外部に出せない内部情報がオープンに聞けて、最新の情報が入手できる場です。

コンサルタントによる最新の業界動向&時流戦略講座と、スポーツビジネスを経営される経営者様同士の情報交換会で構成されます。



事業者会議

### ■クリニック

スポーツビジネス経営会員企業様の中でも特に業績を伸ばしている企業様の店舗へと赴き、実際にどのような取り組みを行っているか、業績アップのコツを店舗やレイアウト、営業のオペレーションなどを見ながら、体感することができる貴重な機会です。



総会

クリニック

SB経営  
研究会

### ■総会

スポーツビジネス経営研究会会員企業の1年間の実績から、特に成果を上げた取り組みや成功事例の総まとめをします。現場から抽出した最新の事例はその後のトレンドや時流をつかむうえで最も有益な機会となります。

## ★貴社の業績アップに即直結する入会特典 6種

### 入会特典

#### その1 経営戦略セミナーへのご招待

船井総合研究所を代表する国内最大級のセミナー「経営戦略セミナー」の一部日程に関して、無料でご参加いただけます。



※「研究会全国大会（経営戦略セミナー）」は一般料金150,000円(税抜)のセミナーです。  
※1社1名様まで無料でご参加いただけます。

#### その2 CEO SANBŌ

船井CEO SANBŌでは、業績アップを加速させる組織にするために必要な3つの項目を経営者と従業員の両方から診断します。



- ① CASHFLOW SANBŌ (財務診断)
- ② 組織 SANBŌ (組織力診断)
- ③ ビジネスモデル SANBŌ (ビジネスモデル診断)

研究会入会月より3ヶ月以内のお申込みで1年無料でご利用いただけます。※入会月より4ヶ月以降のお申込みの場合、150,000円(税込165,000円)となります。

#### その3 社長online

NewsPicksとコラボしたメディア「社長online」株式会社船井総合研究所の経営者向けビジネス情報メディアが経営者向けに業績アップのきっかけになる気づきが得られる情報をお届けします。

※社長onlineプレミアムプラン(税込3,300円/月・税込39,600円/年)相当を追加料金なしでご利用いただけます。



#### その4 セミナー特別価格

当社が主催する各種セミナー等参加に対する会員価格適用されます。※一部適用されないセミナーもございます。



#### その5 繁盛店視察ツアーの無料ご招待

「百聞は一見にしかず」業界の先進施設を直接訪問して視察します。※WEB開催の場合もございます。経営者や現場の生の声を聞くことで、机上では学べない沢山の情報を得ていただけます。



#### その6 Web・SNS無料診断

集客最大化のためのWeb・SNS無料診断をプレゼント。まずどこから取り組みれば良いのかを可視化します。



会員様が実践する

# 最新ノウハウとポイント

まとめ

## 【集客】

月体験数を**1.7倍**にする集客成功事例

ポイント  
1

ターゲット訴求型チラシにより、  
反響率10倍



ポイント  
2

店頭販促の訴求内容見直し×  
販促量3倍で見学者月20人アップ



ポイント  
3

HP申し込みフォーム改善で、  
体験申込率2.5倍



ポイント  
4

LINE公式アカウント開始1ヵ月で、  
友達登録者600名達成



ポイント  
5

潜在顧客へのアプローチで  
Google広告のコンバージョン率4倍

A screenshot of a Google Ads performance report showing various metrics such as clicks, impressions, and conversions.

## 【新規出店・業態開発】

コロナ禍の出店でも商圈人口3万人でオープン前会員**700人**超え！

ポイント  
1

商圈内調査の元、ニーズが高い業態  
および商品・価格設計を実施



ポイント  
2

3か月前からの効果的媒体を活用した  
段階的なオープンリリースで認知最大化



ポイント  
3

営業マニュアルを活用したクローリング力  
強化で内覧会入会率70%超



その他にも接客・デジタル化・組織力アップなどのテーマの情報提供もごさいます

# スポーツビジネス経営研究会説明会 特別ご招待 お申込み用紙（WEB）

## 日時・会場のご案内

日時：2022年5月27日（金）13:00～16:00（ログイン開始 12:30～）

会場：Zoomにてオンライン開催

- お申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は、開催4営業日前までにご連絡ください。
- ご参加を取り消される場合は、開催3日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。
- 本講座はオンラインでの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。

※1社1名1回限りでご招待いたします。

※経営者・事業責任者向けの研究会ですので、経営者・事業責任者様のみのご参加とさせていただきます。

※既存会員様、または先にお申込みの企業様と商圏バッティングしている場合、ご参加をお断りすることがございますので、あらかじめご了承くださいませ。

## お申込みの流れ

下記QRコードよりお申込みください。

「お申込みはWEB上でご確認いただけます。」

お問い合わせ



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：03-6212-2931（平日9:30～17:30）

- お申込みに関するお問い合わせ：足立 梨沙（アダチ リサ）
- 内容に関するお問い合わせ：福岡 豪（フクオカ ゴウ）

お申込みはこちらからお願いいたします

**2022年5月27日（金）**

お申込み締切日：2022年5月23日（月）

スポーツビジネス経営研究会  
説明会

オンラインにて開催

2022年5月27日（金）  
オンライン開催

