



120分のお時間を投資ください!

他社の集客成功事例を得られる**120分**

講座	セミナー内容
第1講座	フィットネス業界全般の動向解説 コロナ禍の際は市場が急激に縮小したフィットネス業界ですが、現在は市場が大きく回復し、2024年の市場規模は7,000億円まで到達するのでは?とされています。本講座では、現在のフィットネス業界の時流を解説し、今行すべき施策についてお伝えいたします。  株式会社船井総合研究所 スポーツビジネスグループ マネージャー 竹留 将聖
第2講座	伸びているフィットネス企業が行っている施策 フィットネス業界の中でも、業績を回復させることが難しいといわれているのが、「総合型フィットネス」などの大箱施設です。固定費が高く、なかなかV字回復をさせることが難しいのですが、押さえるべきポイント次第で業績を回復させられます。 【本講座の一部抜粋】 ①時流商品の設計により集客増加 ②DX集客体制の強化で成約率アップ ③経費削減の徹底で利益率向上  株式会社船井総合研究所 スポーツビジネスグループ 石場 貴大
第3講座	今日から取り組むべき施策について 本セミナーのまとめ講座とし、本セミナーで紹介した多数の施策をどのように自社に落とし込むべきなのか、ポイントをまとめてお伝えいたします。  株式会社船井総合研究所 スポーツビジネスグループ マネージャー 竹留 将聖

開催日時

2024年 **12月10日(火)** 10:00~12:00

2024年 **12月11日(水)** 13:00~15:00

2024年 **12月18日(水)** 10:00~12:00

2024年 **12月19日(木)** 13:00~15:00

開催方法

オンライン開催

(ログイン開始:開始時刻30分前~)

お申込み期日

銀行振込み :開催日6日前まで

クレジットカード:開催日4日前まで

※祝日や連休により変動する場合もございます。

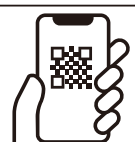
受講料

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

●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みに適用となります。

お申込み方法



【QRコードからのお申込み】
右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/121365>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「121365」をご入力し検索ください。

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)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。



年々売上が減少してきている方必見!!

成熟した背景の中、
伸びている企業が行っている

フィットネスクラブ・スイミングスクールの 集客アップセミナー 業績V字回復 3つの秘策

時代の変化に適応し、今すべき対策を一挙公開!!

ポイント①

**時流商品の
業態付加**

ポイント②

**DX活用した
集客強化**

ポイント③

**3大経費の
削減**

ご参加者様
限定特典

集客ポテンシャル診断付き

貴社のビジネスモデルに沿って、立地・人口等を算出して集客ポテンシャルを診断させていただきます。

開催日程
Web開催

2024年 **12月10日(火)** 10:00~12:00
12月11日(水) 13:00~15:00
12月18日(水) 10:00~12:00
12月19日(木) 13:00~15:00
【ログイン開始:開始時刻30分前~】

主催

フィットネス施設向け活性化セミナー

お問い合わせNo. S121365



サステナブルな成長を追求する。

Funai Soken

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

当社ホームページからお申込みいただけます。(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。)

121365





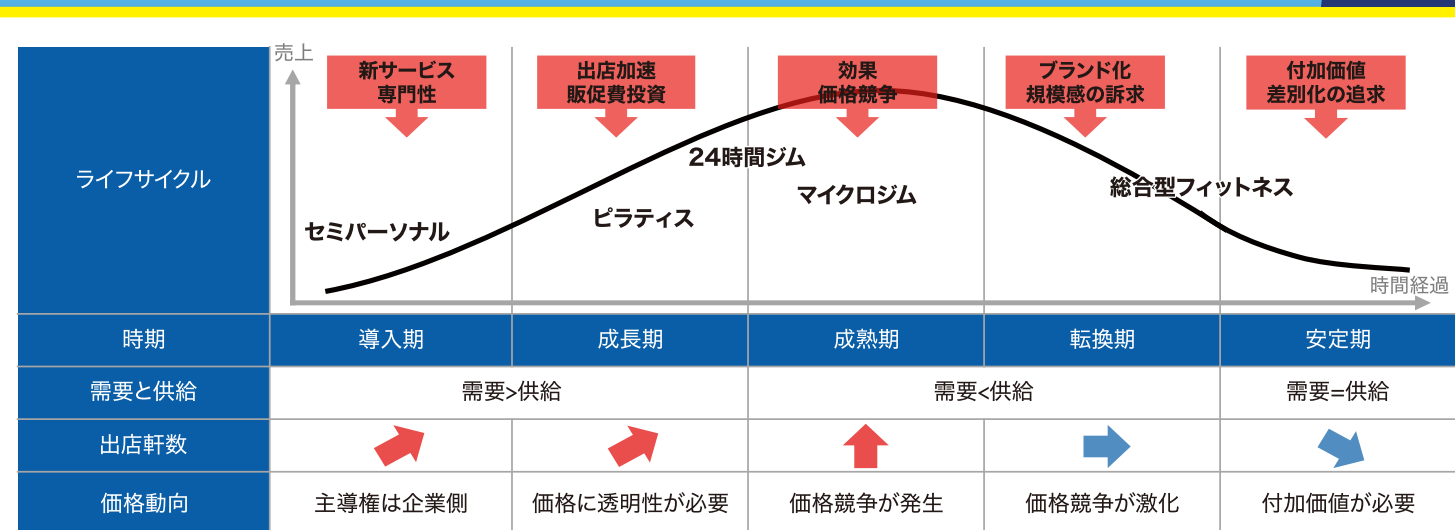
経営者は 参加必須

うまくいっている企業には秘訣がある!! 伸びている企業に取り組んでいる施策を公開!!

フィットネスクラブ・スイミングスクールの現状

- ✓ 競合企業の続出で集客が年々減少している
- ✓ 価格競争に入り、とるべき戦略がわからない
- ✓ 物価高の上昇で固定費が嵩み利益が出にくい
- ✓ この数年、商品ラインナップが更新されていない
- ✓ 最新の集客施策を実施できていない

多くの企業が
抱えている
課題



フィットネスクラブ・スイミングスクールは成熟期、衰退期に位置しており、
対策をしないと年々縮小していく...

成功ポイントを押さえた企業の紹介

事例① 時流商品の設計

フィットネス界隈でトレンドとなっている
ピラティスを導入し集客増加! 業態付加事例続出!



事例② DX集客体制構築

潜在顧客リストを蓄積し、追客強化体制を図り、集客増加!
今のWebマーケティング時流は洗剤層み客アプローチ!



事例③ 経費削減方法

経費を圧迫する人件費、光熱費について削減し、
営業利益率を向上させる施策を公開!



～本セミナーの一部公開～

- ✓ フィットネス・スイミングスクールの業界背景
- ✓ 近隣の競合施設に勝つための分析方法
- ✓ 競合分析を基にした商品設計の仕方
- ✓ 今までのこだわりを捨てたPRの仕方
- ✓ 時代に取り遅れない最新DX集客の仕方
- ✓ 意外とやり切れていないSNS広告の活用の仕方
- ✓ AIを駆使したWebマーケティング対策
- ✓ 知らないと損をする経費削減に向けた施策
- ✓ 時流ビジネスの導入の仕方
- ✓ うまくいっている企業の具体的実践事例紹介



本セミナーには、**必ず、経営者が参加**してください

うまくいっている施設が実践している3つのポイント

ポイント①

競合に勝てる 商品設計

競合施設との
差別化により自施設の
強み訴求を強化

ポイント②

DX活用した 集客強化

今まで集客してきた
ターゲット層とは
別にアプローチ

ポイント③

3大経費の 削減

伸びている業態に
参画(業態付加)して
集客強化

これらの3つのポイントをセミナーで詳しく解説します

ご参加者様
限定特典

集客ポテンシャル診断付き

貴社のビジネスモデルに沿って、立地・
人口等を算出して集客ポテンシャルを
診断させていただきます。