

クラブの会員・売上を増やす運営実践セミナー開催

主催：九州スポーツクラブ協議会 / 共催（一社）日本フィットネス産業協会 / 協賛：大塚製薬（株）

①【4月9日（日） 13:00～14:00】

「グローバル市場におけるフィットネストrendから何を学ぶのか」

■講師：松村 剛 （一社）日本フィットネス産業協会 事務局長



最近、日本においても目的特化型のスタジオタイプのフィットネスサービス提供が積極的に提案されています。また、24時間ジムオンリーのコンパクトジムも急速にその数を増やしています。こうした日本の動向は、やはり欧米におけるビジネスモデルの成功事例の影響を受けている部分も少なくないといえます。今回は、ここ一年以内に海外において視察・体験してきた欧米のフィットネストrendをご紹介するとともに、そうした情報をどのように我々のビジネスに活かすべきなのかを、皆様からもご意見をいただきながら考えてみたいと思います。

②【14:10～14:20】

協賛企業プレゼンテーションタイム

③【14:20～14:30】

協賛企業プレゼンテーションタイム By ワンツースポーツクラブ

④【14:45～16:45】

「見学体験の日本第一人者から学ぶ 即断型クロージング術」

■講師：林 佳範 (有)感動セールスサポート代表
見学体験の日本第1人者



見学者105人連続入会をはじめ、見学・体験者1,000人を
ご案内し960人以上（驚異の入会率96%）を入会を導いた実績を
持つ実践派アドバイザー。

入会者を増やす最大の方法は、その日に「YES」をもらうこと。見学者、体験者がどうすれば、その場でその日に入会してくれるようになるのか？その実践的な方法が学べます。価値の伝え方を間違えているせいで、未入会者が毎年です。それは「何百万、何千万の途方もない損失」です。たった1回の体験の評価でさえ、クラブの評価となりラインなどで広まるのが今の時代です。これからの集客と入会を考えれば、今経営者も含め、最前線のスタッフが、どうすれば自分達の価値を最大限に伝えられるのか？どうすればその日に入会してもらえるか？この事実を知ること、クラブの運命が大きく変わります。未入会者のままにするか？それとも入会したくなるクラブに変わるか？

見学体験の日本第一人者から具体的な実践方法を学ぶチャンスをお見逃しなく。

⑤【16:45～17:00】

フィットネスクラブマネジメント技能検定（仮称）について By 日本フィットネス産業協会

申込用紙

九州スポーツクラブ協議会事務局行
FAX: 093 (883) -8360

貴社名		連絡先	
申込責任者		役職	

○をつけて下さい。(九スポ会員・FIA会員・非会員)

(○をつけてください)

参加者名	部署・役職	セミナー	懇親会

セミナー参加費 円 × 名 = 円

上記金額を 月 日 銀行 計 店 より振り込みいたします。

懇親会参加 _____ 名
※懇親会参加費は当日現金にてお支払いいただきます。

(参加申込要項)

- お申込 上記申込書にご記入いただき、九州スポーツクラブ協議会事務局まで、FAXにてお申込みください。
- 振込先 参加費は3月31日(金)までに下記の振込口座にお振込みください。
福岡銀行 黒崎支店 普通預金 口座 2223516
口座名 九州スポーツクラブ協議会 事業委員会 高橋八十弥 (タカハシヤソミ)
*参加費の振込手数料は貴社ご負担にてお願い申し上げます。
*キャンセルによるご返金には応じかねますのでご了承ください。

■お申込先 九州スポーツクラブ協議会事務局

北九州市八幡西区幸神1-3-2

TEL: 093-883-8350 / FAX: 093-883-8360

※お申込後、事務局から参加証等の交付・郵送などはいりません。