

高単価トレーナー育成セミナー／特別編

客単価 + 5,000 円、リピート率 93%、お客様 1 人あたり売上 + 7.1 万円を達成する
“超高利益率ジム”経営実践セミナー

セミナー演目

【第 1 章】失客率 1/2 で売上 2 倍戦略

あなたのジムの売上はたった 2 つの数字で求めることができます。

逆に言うとこの 2 つの数字が即答できないようでは経営者とは言えません。

第 1 賞ではこの 2 つの数字に着目することで「どうすれば売上が倍増するのか」を解説していきます。

【第 2 章】客数を変えずに客単価 + 5,000 円戦略

第 1 章で学んだ「高価格リピート率戦略」。

2 つの数字を用いて実際に売上を上げるための手法でしたが

ただ値上げをすればよいというわけではないです。

高単価・高リピート率のトレーニングにするにはそれ相応のベネフィットを提供しなければなりません。

第 2 章ではどうすれば客単価 + 5,000 円を達成できるのかを解説します。

【第 3 章】広告費ほぼ 0 で 2 ヶ月先まで予約いっぱい戦略

高価格リピート率戦略であれば、新規のお客様に

「いらっしゃいませ〜！」と言った瞬間に大きな売上が上がることが確定しています。

ということはあと解決すべき問題は？

「いらっしゃいませ〜！」というまでですね。

まさか今現在高いお金払って広告費を垂れ流しているわけではないでしょうね？

第 3 章では広告費ほぼ 0 で「あなたのトレーニングを受けたい！」という

第 4 章お客様からの問い合わせを発生させる仕組みづくりについて解説していきます。

【第 4 章】即興コンサル

「高価格リピート率戦略」と「ホームページ集客」を組み合わせることで

現状の LTV から + 7.1 万円できることは理解できましたか？

ここまでで解説したことはジム経営の模範解答です。

しかし模範解答から逸脱するイレギュラーが発生するのが

経営の難しいところであり、また楽しいところでもあります。

最終章ではすでに経営されている方向けに、

「今現在発生している売上が上がらない理由」をその場で解決したいと思います。

売上が上がらず困っている方はここまでに自分の店の現状を整理しておいてくださいね。

【第1章】失客率 1/2 で売上 2 倍戦略

【第2章】客数を変えずに客単価+5,000円戦略

【第3章】広告費ほぼ0で2ヶ月先まで予約いっぱい戦略

【第4章】即興コンサル