

重要キーワード：自社サービスの重要性-2

お客様が安心してクラブに戻ることができるよう、会員様資格の条件や期間の柔軟性を高める。

- 多くのお客様はまだ長期的な契約には及腰です。そのため、クラブは短期会員様や無契約会員様など、より柔軟な会員オプションを提供することで競争力を高め、会員販売を促進させることで対応しています。
- 短期会員様の選択肢が増えたことで、クラブは会員様継続率を高め、顧客との関係を強化するための取り組みを強化しています。

収益源の多様化

- 会費外収入と「顧客一人当たりの収益」への焦点を強化する。
- オンラインコーチングを提供することで、実店舗の枠を超えてブランドを拡大することができる。
- 指導付き栄養管理を「独立した」別事業として提供する。
- スポーツに特化したスキルトレーニングを提供する。
 - クラブでは以前からストレングス、コンディショニング、リハビリを提供していますが、あらゆるレベルでのスキルトレーニングとストレングストレーニングの両方を含む、スポーツに特化したトレーニングが増えてきています。

有料「登録制」プログラムを提供する。

- クラブ独自の有料プログラムで、回数ごとに強度や複雑さが増し、特定の時間・期間だけ利用できるようにすることで定着率を上げるものです。
- ワークショップ - 90分から120分のワークショップを3~4回の週末に開催し、それぞれのワークショップに関連性と進歩性を持たせている。
 - レベル - 初心者から上級者までが対象。
 - ライフスタイルとリカバリー - 他の施設やプロバイダーと協力して、「フィットネス」以外の生活、習慣、健康状態を向上させることを目的としたワークショップを提供。
- 長期登録制プログラムを提供する。
 - 子供、若者、ティーンエイジャー。
 - プログレッシブフィットネス。
 - 冬と夏のスポーツのコンディショニング。

最後まで、お読みいただきありがとうございました。
何かご質問があれば、info-request@bravogroup.comまで
お気軽にご連絡ください。