

まえがき

私は、女性を対象としたフィットネスジム、「すらつとkeep」を経営しています。

そこで1日12時間～15時間ぐらい働いています。それを苦痛だと思ったことはありません。

もちろん、自分のトレーニングも可能ですし、元来人と接すること、人を楽しませることが好きで、この仕事は天職だと思っています。

これこそ「趣味(好きなこと) 〓 仕事」の領域です。

ストレス社会で快適に生きていくためには、心から好きだと思えることを仕事にすることが重要です。経営者ですから、いろいろと苦労もあります。

お金の問題、人の問題、場所の問題など。

利益を上げるためにはまず集客が必要です。

集客するためには何をすればいいのか？

店舗をオープンしただけでは顧客は集まりません。

最初はチラシを新聞折り込みすれば顧客は集まると思っていました。

大きな間違いでしたが……。

飲食店ならオープンしただけで一度は訪問してくれる確率も高いです。

リピートがあるかどうか勝負ですが……。

でも、会員制のものはそう簡単ではありません。

チラシのポスティングも一度や二度ではだめです。

定期的に自分で行います。

新聞折り込みも自分で持ち込みます。

ホームページを作成し、まめに更新する。

ここまでするといろいろな業者から電話がかかってくるようになります。

新規のお客様だと思つて電話を取ると、「インターネットを使った新しい集客方法を提案します」だとか、「他にはないご提案です」とか一番不愉快なのは断っているのに「でも新しいお客さんが増えると嬉しいですよ」と畳み掛けてくる営業話法。

聞き飽きるほどほとんどの業者が言います。

嬉しに決まっている！ でも必ずそれをすれば増えるのか！

他には「どんな集客をされていますか？」としつこく聞かれるので、そんなときには「テレビに出て集客しているので提案していただくなくても結構です」と答えてやりませう。

そうすると決まって「ええ！ テレビに出ているんですか？」と聞き返してきます。

検索すればすぐわかります。

「営業をかけるなら、相手のことをきちんと調べてこい！」と思っけてしまいます。数々のテレビ番組に出演した経緯についてはまたのちほどお話ししたいと思います。

次に、固定客の確保です。特にこの業界は、入会退会が激しく会員さんを定着させるのが困難です。私の経営するジム「すらっとkeep」の場合、女性ばかりなので女性特有のトラブルもあります。「あの人嫌いだから退会します」などもありました。

「じゃあ、女性に限定せずに男性もターゲットにすれば？」と思われるでしょうが、これには理由があります。

人と同じことをしていても競争相手がたくさんいます。

世の中健康志向でいろいろなかたちのジムが増えました。

そんな中、他のジムとバッティングしないためにはターゲットの限定が不可欠です。

「誰でもOK」は良いようで良くはないのです。

ターゲットの性別や年齢層を明確にすることで、提供するサービスも考えやすくなるのです。

私たちの仕事は、相手が求めていることを実現するためのお手伝いです。

なりたいたい自分になら変わってもらうために押し引いたり支えたり。

本気で体当たりしないと熱意は通じません。

指導者（職人）⇨経営者（営業） この法則は実は難しいのです。

私には異業種（実は他にも職業があります）で得た営業力と、人をその気にさせる指導力、そして楽しませる発想力があると自負しております。

素晴らしい指導力を持っていても、教える対象者が増えなければ経営は困難です。

長年の経営で培ったノウハウをこれから経営したいとお考えの指導者の方々に参考にしてみたい。

そんな思いでこの本を書きました。