

フィットネス経営実践会

成果を出すために必要な経営の基礎を短期間で習得

成果実証済みのノウハウ、確定済みのメソッド、トップコンサルタントがクライアント先で提供している**具体的スキル**を自社で実践できるカリキュラムを提供します。

経営を学ぶと理解（わかる）ことが増えて、見えなかった**解決策が見える**。これから起きる多様化した問題を最速で解決するスキルを身につけて、業績アップにつなげられる**日本で唯一の会**です。この会でもっとも大切にしていること、それは、**”成果を出す”**



こと。参加者には、成果を出せるところまで具体的にノウハウを伝え切ります。知っているだけと実行して結果を出せるのは、全く別物です。成果を出すためには、行動が必要です。この実践会は、その名の通り**実践することを最優先にした行動して、成果を出すための会**です。意欲がある方であれば、経験も現在の役職も問いません。頑張りたい方だけご参加ください。本気で自分をステップアップさせましょう！

4月:経営の全体像

経営の3つ歯車、営業の因数分解、組織サイクル、財務サイクル、基本数値の理解、店舗運営の数字、利益を上げる具体的手法

6月:売上を上げる

(商品・客単価)
商品づくりのポイント、究極の差別化手法、高単価商品のセールス、ダイレクションの具体的手法、独自性、商品ブランディング

8月:売上を上げる

(集客・復客)
集客の7ステップ、集客の具体的手法、アナログ集客、当たるチラシの作り方、ウェア戦略の構築ステップ、復客の手法

10月:組織マネジメント

組織を動かす、仕事を振るを理解する、評価のポイント、面談の効果的な使い方、チームのフローシップの鍛え方、リーダーシップ、教育システム、プロジェクトマネジメント

12月:戦略策定

ビジネスモデル、戦略について、戦略立案、戦略推進、会議運営、帳票管理、目標設定と計画

2月:ファン客作り

顧客生涯価値、QOL、ファン客に対して提供するもの、ファン客の育成方法、口コミ伝染方法

仲間の人生を背負っている人が身につける武器

今後ますます激化するフィットネス業界では、**経営のうまさ**が勝敗を分ける決め手になります。ご存知の通りフィットネス業界には、もともとこの業界ではなかった他業種が新規参入として多く参入してきました。つまり、これからは、フィットネス業界の中だけの知識やレベル感ではなく、**他業種のこと**も視野に入れたレベル感で捉えていく必要があります。

そこでまず何が大事にあるのかといえ、**経営の基礎**です。1クラブの支配人といえど地域の中小企業と同等かそれ以上の売上を管理していることも少なくありません。今までは、先輩たちがなんとなく作ってきたやり方を同じように真似していれば、それなりの業績になってきましたが、今後はそうはいきません。

経営の基礎、これをきちんと理解して実践できなければ、今後地域で勝ち続けることが、困難になるかもしれません。

しかし、経営の基礎を身につけ、自分で実践できるようになれば、いまこの瞬間、**何をすべきなのか、どうやってやるべきなのか、どの順番でやるべきなのか**が明確にわかるようになり、自分自身の力で計画を進めていけるようになります。経営の基礎とは、それほど重要なものにも関わらず、多くの方が体系的に学ばず、直感や裏付けもなく、とりあえずの状態です。とりあえずでやっていると、成功してことの再現性が低かったり、失敗したことの何が失敗の原因が

わからなかったりします。経営を学ぶということは、**自ら戦略を企てて狙った通りの結果をチームで達成する術**を学ぶということです。そのためには、**売上の作り方、集客の仕組み化、組織マネジメント、戦略策定の基本を理解し、実践できることが必要**です。私はこの業界のコンサルティングを10年以上現場密着でやってきて確信していることがあります。それは、経営はセンスではなく、積み重ねだということです。そしてその積み重ねる土台がなければ、経験が活用できません。土台は、知識です。知っているか、知らないかだけの違いです。知らなくて失敗するよりも知っていて得する方がいいと思いませんか？**チームやチームの家族の人生を背負っているのですから！**

コンサルティングで、真面目な方が経営を学んだ時の劇的な飛躍を目の当たりにします。**真面目な方ほど経営を学ぶべき**です。多くの方は経営を一度もきちんと学んだことがないはずで、これからの差は、そこに顕著に現れます。お会いできることを楽しみにしています。濱田将士

フィットネス経営実践会は次の方の入会をお断りします

1. 宿題の提出率が75%未満の方
2. イヤイヤ参加される方
3. 不真面目な方
4. すでに諦めている方
5. 与えられることばかり求め、何も与えようとしない方
6. 人間不信に陥って、ダークサイドに落ちてしまった方
7. 業績アップを目指していない方

フィットネス経営実践会の内容

1) 偶数月に開催されるセミナー参加

実践会メンバー中心にセミナーを開催します。毎回決まったテーマ（表紙参照）に沿った超具体的な手法を解説します。

2) メンバー限定オンラインコミュニティ

フィットネス経営実践会のメンバーのみが参加できるオンラインコミュニティにご招待します。ここでは、競合店の情報や最新事例のシェア、現在の取り組みなどを共有できます。

参加特典

1) 協賛企業の割引購入が可能です。この実践会に協賛いただく企業様による特別価格をご提示させていただきます。通常で購入するよりもかなり安くお買い求めいただけます。

2) メンバーだけが参加できる視察クリニックの開催

年に1回、実践会メンバーだけで見ると見るべきクラブ、知っておくべき事例をナマで見ていただくための視察ツアーを開催します。場所は、国内を予定しております。

3) オンライン受講オプション

開催したセミナーについては、出席・欠席に関わらず専用サイトでいつでもオンライン受講いただけるように有料オプションをご用意

フィットネス経営実践会の料金

		フィットネス経営実践会	スイミング経営実践会と両方参加
個人	年一括	120,000 円	180,000 円
	月支払い	11,000 円	16,500 円
法人	年一括	360,000 円	540,000 円

	参加期間	セミナー参加	代理出席
個人会員	1年	1名	なし
法人会員	1年	最大3名	あり

個人会員：会社ではなく、個人で参加される方の料金です。弊社のセミナーには、会社の経費ではなく、個人でお支払いされて参加されるアツイ方が多いので、この個人会員を設定いたしました。個人会員は、代理出席ができません。※月払いの場合でも参加期間は、1年以上となります。

法人会員：企業でご参加いただく会員です。一回のセミナーにつき最大3名までの参加が可能です。クラブや会社を変えたい方は、3名でセミナーに参加してください。参加者が多い方が社内での浸透が早いです。

Q&A

途中参加の場合は？

この経営実践会は、いつから参加いただいてもスタートできるようになっております。例えば、7月にご参加いただいた場合は、7月からの1年間のセミナーを受講いただくことができます。

都合セミナー参加ができなかった場合は？

欠席された場合は、テキストをお送りしております。また追加オプションで動画受講を選択いただくと、出席、欠席に関わらずセミナー動画をウェブ上でご覧いただけます。法人会員の方は、代理出席もでき、最大3名までの参加が可能です。

協賛会員とは何ですか？

協賛会員とは、実践会にご協力いただける企業様に向けた会員です。協賛会員の案内は、別途用意しております。

お支払について

FAX・ウェブにてお申込みをいただいた後、こちらから参加に関する同意書と請求書を郵送にて送付させていただきます。

参加料を銀行振込にてお支払いください。

個人会員の方の請求書は、個人宛となります。

フィットネス経営実践会の当日の流れ

10:30	受付開始 受付では、座席表と当日のテキストを配布いたします。当日の提出も受付で回収いたします。
11:00 - 12:30	フィードバックタイム ご参加者から提出していただいた宿題と実践事例をいくつか紹介させていただきます。それを全員で共有化することで、実践していない人が実践しやすくなるようにします。※宿題の提出については、事前にメールにて提出いただきます。
12:30 - 13:30	昼食 こちらでお弁当をご用意させていただきます。お昼の時間はお弁当をゆっくり食べる時間ではなく、各チームでお昼の課題に取り組んでいただきます。
13:30 - 18:30	講座 各回のテーマに沿った話を中心に、最新事例・ノウハウをお伝えいたします。フィットネス経営の原理原則から、すぐに使えるノウハウ、実践のポイントまで、わかりやすくお話いたします。
18:30 - 19:00	ディスカッション 実践経営塾なので、ディスカッションやロールプレイングも織り交ぜながら、参加者同士のコミュニケーション、情報共有化を図ります。
19:00 - 19:30	まとめ 当日のまとめ、次回までの宿題、宿題シートの使い方を発表します。

※上記内容は変更となる可能性があります ※ゲスト講師にご登壇いただくこともあります。

フィットネス経営実践会メイン講師：濱田将士

これまでに全国で159社の業績アップコンサルティング、61店舗の立ち上げプロデュースを行う。集客コンサルタント。ビジネスモデルプロデューサー。経営コンサルタント。著書にアマゾンマーケティングランキング1位を獲得した『10年後もつきあってくれる新規の顧客をゼロから育てるマーケティング（総合法令出版）』がある

【講演実績】HFJ2011様、HFJ2012様、HFJ2013様、HFJ2014様、岐阜県スイミングクラブ協会様、北陸スイミングクラブ協会様、北陸フィットネスクラブ協会様、北海道スポーツ連絡協会様、有限会社感動セールスサポート様、カルチャースクールアクロスモール守谷様、i-step株式会社様、SPORTEC2016、トヨタカラौर和歌山様、レイズワン様、株式会社メディケアソリューション様、桜泳スイミンググループ九州地区連絡協議会様、ジョンソンヘルステックジャパン株式会社様、SPORTEC2017、WellnessLifeEXPO2017、日本スイミングクラブ協会様、株式会社ビジネスバンクグループ様、プレジデントアカデミー様

主催会社 株式会社アドバンスシフト

大阪府大阪市平野区喜連2-5-6-402 / <https://www.advance-shift.jp>

FAX 06-6777-6197 / mail: customer@advance-shift.jp

仲間の人生を背負っている人が 身につけるべき武器を手に入れませんか？

成果実証済みのノウハウ、確定済みのメソッド、トップコンサルタントがクライアント先で提供している
具体的スキルを自社で実践できるカリキュラムを提供します。

■ フィットネス経営実践会は・・・

- 1) 偶数月に開催されるセミナー参加
- 2) メンバー限定オンラインコミュニティ

この2つで売上の作り方、集客の仕組み化、組織マネジメント、戦略策定の基本を理解し、実践できるようになる成果を出す実践型勉強会です。

■ 参加特典

- 1) 協賛企業の割引購入が可能
- 2) メンバーだけが参加できる視察クリニックの開催
- 3) オンライン受講オプション

コンサルティングで、真面目な方が経営を学んだ時の劇的な飛躍を目の当たりにします。
真面目な方ほど経営を学ぶべきです。



申込方法

【WEB からの申込み】 右記 QR コードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。

【FAX からの申込み】 請求書を発行させていただきます。

※いずれの申込方法でも初回受講の1週間前までに受講票をお送りいたします。

フィットネス経営実践会申込み用紙

FAX → 06-6777-6197 (24 時間受付)

会社名		役職	
お名前	様	(男・女)	年齢 歳
住所	郵便番号 (〒 -)		
メールアドレス	@		
連絡先	TEL :	FAX :	
会員区分	<input type="checkbox"/> 個人1年一括 <input type="checkbox"/> 個人月払い <input type="checkbox"/> 法人	オプション <input type="checkbox"/> オンライン受講 (月 10,000 円+税)	ご紹介者 様

【個人情報に関する取扱いについて】
 1、申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった弊社の営業活動やアンケートなどに使用することがあります。法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。2、お客様の情報管理につきましては、株式会社アドバンスシフト内で管理いたします。3、セミナーの案内時に、いただきました住所・記者名・部署・役職・ご担当者氏名をアドバンスシフトが個人情報の管理について事前に調査した上で契約するダイレクトメール発行代行会社に発送データとして預託することがございます。4、必要となる情報をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講法の発送などができない等、お手続きができない場合がございます。5、個人情報に関するお問い合わせは、株式会社アドバンスシフトお客様サポート係 (customer@advance-shift.jp) までご連絡ください。

フィットネス経営実践会				テーマ	詳細
2019年	4月	24日	水曜日	経営の全体像	経営の3つ歯車、営業の因数分解、組織サイクル、財務サイクル、基本数値の理解、店舗運営の数字、利益を上げる具体的手法
2019年	6月	26日	水曜日	売上を上げる (商品・客単価)	商品づくりのポイント、究極の差別化手法、高単価商品のセールス、ディレクションの具体的手法、独自性、商品ブランディング
2019年	8月	28日	水曜日	売上を上げる (集客・復客)	集客の7ステップ、集客の具体的手法、アナログ集客、当たるチラシの作り方、ウェブ戦略の構築マップ、復客の手法
2019年	10月	23日	水曜日	組織マネジメント	組織を動かす、仕事を振るを理解する、評価のポイント、面談の効果的な使い方、チームのフォローシップの鍛え方、リーダーシップ、教育システム、プロジェクトマネジメント
2019年	12月	18日	水曜日	戦略策定	ビジネスモデル、戦略について、戦略立案、戦略推進、会議運営、帳票管理、目標設定と計画
2020年	2月	26日	水曜日	ファン客作り	顧客生涯価値、QOL、ファン客に対して提供するもの、ファン客の育成方法、口コミ伝染方法