

**参加無料!** **FREE**

ヨガスタジオ経営者  
応援企画

**売上アップ! 5つの方法**  
2025年を最高の年にするために。

オンライン開催

2025 **1.22** 水 14:00-

kurayoga.com  
Kurasono

1

## 自己紹介



妻

子ども（長女15歳、長男10歳）  
大分市在住

倉園 晴義 (Kurasono Haruyoshi)  
S49.6.5生 (寅)

株式会社Classo代表取締役  
GYM PROTEIOS (8年目)  
Classo yoga (6年目)  
こども運動教室 (8年目)

保有資格：NSCA-CPT, CSCS, NASM-PES,  
RYT-500(ヨガ) など  
極真空手初段、柔道三段、柔術青帯など  
趣味：読書、筋トレ  
経歴：筑波大学卒業、元大分県警察官  
身長173cm, 体重75kg(±3kgくらい)

2

## GYMってどんなの？

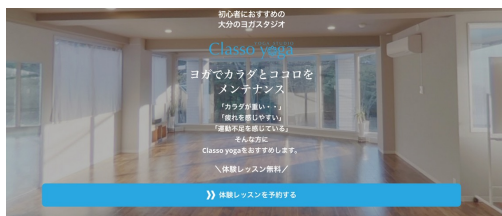


3

## 運営しているサイト



**GYM PROTEIOS**



**Classo yoga**



体育が好きになる！  
体の使い方が上手くなる！  
幼児・小学生のための  
大分まちなか運動教室

**大分まちなか運動教室**

4

## 運営しているサイト



**Yogiconline.com**

ヨガワークショップ・セミナー



**kurayoga.com**

ヨガビジネス・RYS申請

5

## 本はたくさん読みます。

- ヨガ・インド思想・仏教
- 瞑想・マインドフルネス
- 東洋思想・哲学
- 歴史
- 自然科学
- 脳科学
- 心理学
- ビッグヒストリー
- 進化人類学
- 行動経済学
- ビジネス書
- 身体・運動に関する本
- ...etc



インド哲学文庫本コーナー

6

= 本編 =

7

明日から実践できる！  
売上アップ5つの方法



8

## 注意事項

---

効果的な講義にするために

- できるだけ顔出しをお願いします。
- 名前はニックネームでOKです。
- 声はミュートをお願いします。（こちらでコントロールさせていただきます）
- 随時質問時間を設けます。
- 思いついた質問はメモしてください。
- できるだけ積極的に参加してください！
- 何か一つはできることを探してください！！

9

## お願い！

---

自分にはできない、自分には無理と言わないこと。必ずできる！

なんとなくやっても、なんとなくにしかならない。

一発逆転より安定的な経営を。

ちょっとやれば、抜きん出ることができる。

**小さな池でのNO1を目指す！！**

10

## 売上アップ5つの方法

---

- 利益を上げるためにまず最初にすべきこと
- 無理のない集客戦略
- 利益を最大化する価格設定のコツ
- 継続率を高める顧客管理術
- 大きく売上を伸ばす方法



11

## よくある方法

---

多分、こんな感じ・・・？

- SNS (インスタグラムやTikTol)をたくさん投稿する)
- SEOやMEO対策をする
- 近所にチラシを配る
- 友達や知り合いを呼ぶ
- レッスン数を増やす、場所を増やす
- パーソナルレッスンをする
- イベントを行う
- 社団法人を作って講座や塾を開く

12

## よくある方法

---

多分、こんな感じ・・・？

- SNS (InstagramやTikTok)をたくさん投稿する)
- SEOやMEO対策をする
- 近所にチラシを配る
- 友達や知り合いを呼ぶ
- レッスン数を増やす、場所を増やす
- パーソナルレッスンをやる
- イベントを行う
- 社団法人を作って講座や塾を開く

13

## 売上アップ5つの方法

---

- 利益を上げるためにまず最初にすべきこと
- 無理のない集客戦略
- 利益を最大化する価格設定のコツ
- 継続率を高める顧客管理術
- 大きく売上を伸ばす方法

14

## 売上アップ5つの方法

---

- 利益を上げるためにまず最初にすべきこと
  - 無理のない集客戦略
  - 利益を最大化する価格設定のコツ
  - 継続率を高める顧客管理術
  - 大きく売上を伸ばす方法
- ホームページの見直し
  - 広告を出す
  - 料金プランを変える
  - 指標を見る
  - 新しいことにチャレンジする

15

## 1 ホームページの見直し

---

利益を上げるためにまず最初にすべきこと

- ホームページとランディングページの違い
- HPやLPの修正・更新
- ターゲットは誰ですか？
- どんな会員さんが多いですか？
- メリットとベネフィットの違い
- あなたのスタジオに来ることで何が変わるのか？

16



## 1 ホームページの見直し

---

穴のあいたザルか、目の詰まったカゴか

- いわゆるホームページでなくランディングページが大事
- ターゲットを絞り、メッセージを絞る！
- 機能、特徴でなく、メリット、ベネフィット
- テストをしないと分からない！

17

## 1 ホームページの見直し

---

穴のあいたザルか、目の詰まったカゴか

- いわゆるホームページでなくランディングページが大事
- ターゲットを絞り、メッセージを絞る！
- 機能、特徴でなく、メリット、ベネフィット
- テストをしないと分からない！

**WEBページは自分で作る 意外と簡単です**  
**Canva・Strikingly・Wix・Studio!..etc**  
**を使ってみよう！（有料プランを使うこと！）**

18

## 2 広告を出す

---

無理のない集客戦略

- 広告を出したことがありますか？
- 広告の種類（チラシ・フリーペーパー・WEB広告）
- Meta広告（Facebook・instagram、Google広告）
- 年齢やターゲット、キーワード
- 無料集客 VS 有料集客
- 時間をかければできるが、その頃には・・・
- 一年後に100万円売上アップするvs 三年後に100万円売上をアップする
- SNSをして売上が上がった人の例

19

## 2 広告を出す

---

有料集客なくして成功なし

- いまはWEB広告一択(Google,Facebook,Youtube)
- WEB広告は意外と簡単
- 時間をお金で買う。地球上の全員が1日24時間1年365日。

**損失を恐れない！**

**失敗は限定的成功は青天井！**

**有料広告を出してみる！**

**まずは500円から！！**

20

### 3 金額、プランを変える

---

利益を最大化する価格設定のコツ

- 金額プランを変える前に
- 料金体系を変える
- 支払い方法
- 月払いから年払い
- 松竹梅の料金体系
- 値上げする

21

### 3 金額、プランを変える

---

働く時間を減らす・売上を上げる

- 金額プランを変える前に・・・戦略を考える。どこで利益を出す？
- 料金体系を変える・・・チケット制からサブスク制へ（マスト）
- 支払い方法・・・現金からカード、口座引き落とし、手数料
- 月払いから年払い・・・お客様にとってもお得
- 松竹梅の料金体系・・・ビジネス全体での最適化、値付けは命！
- 値上げする・・・タイミングと理由付け、サービスの向上

**サブスク制へ。  
プランを見直す。**

22

## 4 指標を見る

---

継続率を高める顧客管理術

- ・ 指標を知っていますか？
- ・ 指標を知っても売上はあがらない。しかし・・・
- ・ 入会者数・退会者数・会員数推移（売上）・・・言えますか？
- ・ 継続率・・・どうやって算出する？
- ・ LTV（Life Time Value：顧客生涯価値）・・・重要指標 広告を打つのに必須！
- ・ 目標との誤差と理由・・・理由を対策
- ・ 継続率とLTVを高めるために・・・顧客のフォロー

23

## 4 指標を見る

---

**LTVを知れば広告が打てる！**

- ・ 最も大事な指標がLTV  
LTVが10万円なら一人の顧客獲得に9万円かけても、1万円の利益。  
問題は計算が面倒くさいこと。  
全会員のLTVを平均する。
- ・ 8：2の法則  
2割の人が全体の8割を占める

**サブスク制へ。  
プランを見直す。**

24

## 5 新しい分野にチャレンジする

### 大きく売上を伸ばす方法

- 昨年どんな新しい事業、企画をしましたか？
- Needs と Wants
- 何かいいことがありますように、と思うだけでは、結果は出ない。
- 情報源を持っていますか？
- 誰の話を聞いていますか？

25

## 5 新しい分野にチャレンジする

### 新しい柱を探す！

- いくつかの柱を建てておく
- リスクとリターンは常に裏表 リスクを取らなければリターンはない
- 費用対効果（コスパ）と時間対効果（タイパ）を考える
- ビジネスチャンスは転がっています。気づくかどうか、やるかどうか。
- 1勝9敗(ユニクロ柳井正氏) vs 絶対成功(京セラ稲盛和夫)
- 補助金を使おう！
- スクール事業はおすすめ

**新しい柱を探す。**

**進化と変化はお客様のため。**

26

## 結論

---

- WEBページは自分で作る！
- 有料広告は必須！SNS投稿よりSNS広告へ。
- 指標を追う！LTVという考え方
- サービス上げて、価格も上げる！支払い方法を変える
- 新しい収益の柱を育てましょう！ 自分にあったものを！

27

## 最後に

---

- 結局、最も大切なことは実行力と継続力、努力。
- 本から学ぶ、人から教わる（この講座！）
- 目先の小さな利益を追うと将来の大きな利益を逃す・・・遠くを見る、周りを見る
- 成功の敵は小さな成功・・・アンラーンする
- 自己投資を惜しむとリターンはない。（9割の人！）
  - 損失回避（生物として正しい）
  - 現状維持バイアス（変化を嫌がる）
- 先に入れないと出てこない。先に投資

**自分のためではなく、お客様のために。**

28

**“行為の結果を動機としてはいけない。  
また無為に執着してはならぬ“  
(バガヴァッドギーター 2.47)**

29



30

## 次回のテーマ候補

---

- 補助金について
- RYTスクール事業について
- 独自性を見つけよう!
- マーケティングの基本的な考え方
- WEB広告の基礎
- HPの作り方
- SNS集客
- 売上アップ型の予約システムについて

31

## 予約システム開発中！

---

中小スタジオ・ジム専用  
売上アップ特化型  
予約システム

モニター募集：4月くらいから募集！

32





33