



11月10日(火)ビジョン型コミュニティ実践会

フィットネス指導者が
たった半年間で
オンラインで**1000万以上**
稼いだその訳とは

有限会社エモーション
三浦栄紀

自己紹介 三浦 栄紀 (みうら えいき)

20代～大手フィットネスクラブの社員として勤務

30代～結婚、出産、2人の子育てをしながら、フリーランスとして活動

40代～有限会社エモーションを設立、

ピンクリボン啓発活動スマイルチャリティーイベント主宰

50代～「フィットネススタジオエモーション」をオープン。

「美温活リンパアカデミー協会」設立



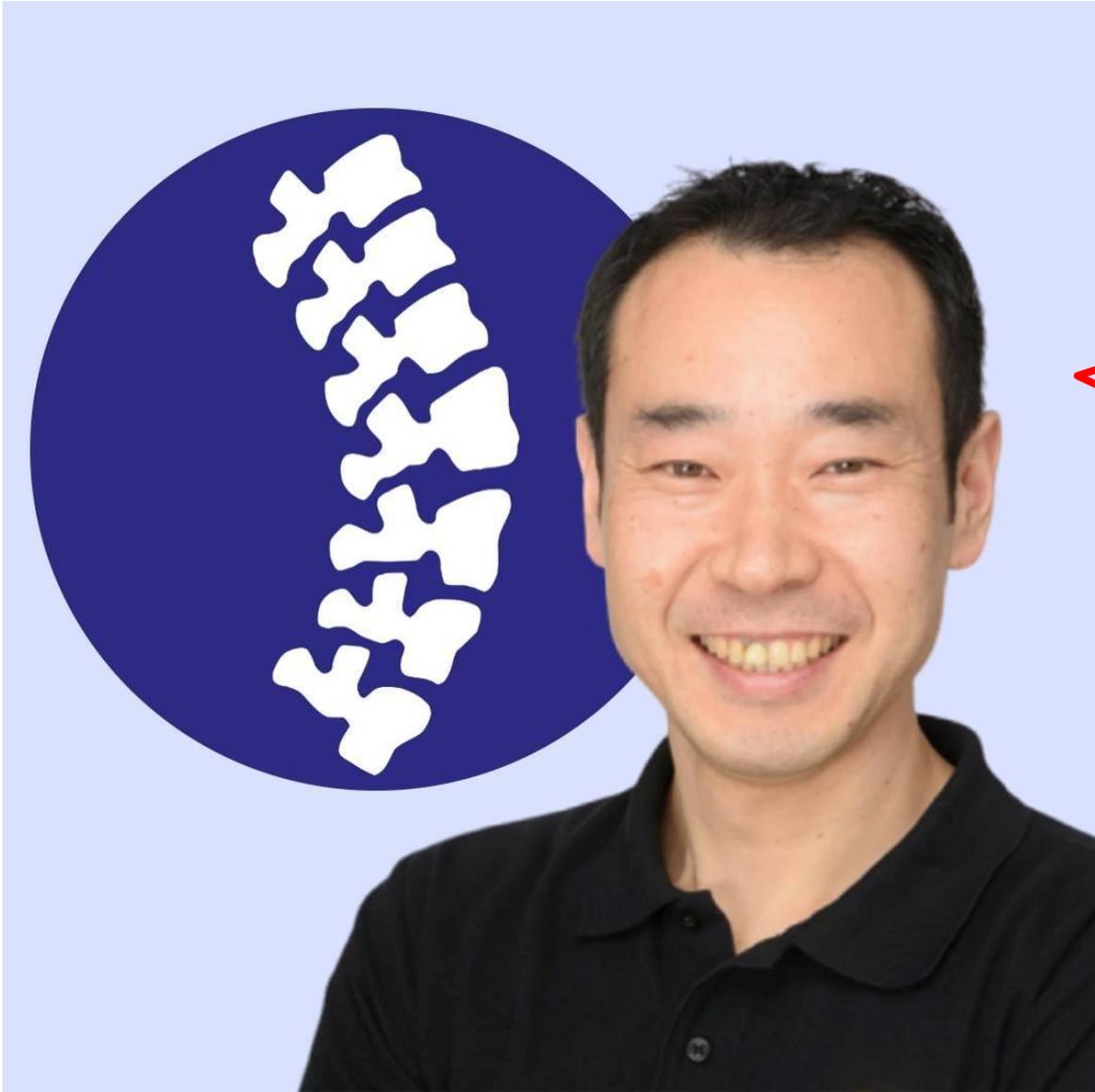
【実績】

- ・大手フィットネスクラブで15年間アドバイザーとして毎年1500名以上のインストラクター研修に携わる
- ・業界No.1集客を誇るフィットネスセッションにて12年連続でセミナー講師を務める
- ・約10,000人以上の運動指導者への教育実績を持ち、現在も進行中。
- ・エアロビクスインストラクター養成コース主任講師は25年間で1000名以上養成
- ・フィットネス業界の**四天王**と言われ始める

スタジオオープンし、3年目に倒産に危機に



通帳が100万切った
働いても働いても貯まらない



あの～ぼくは～
いとうちゃんです
背骨、命で～す



リアル講座 ハーローズでの学び





コロナ





ハワイへ家族旅行 2月末Facebookライブ



働き方の変化

| | コロナ前 | コロナ中 | With コロナ |
|-------|------|------|-------------|
| リアル | 95% | 0% | 20% |
| オンライン | 5% | 100% | 80% |

With コロナでの収入

5月～10月で 1000万



オンラインだけで！

実施した事

- ①Facebookライブ(3月)
- ②ZOOM講座(4月)
- ③オンラインレッスン(5月)
- ④ビジョン型コミュニティでの学び始まる(4月、5月)
- ⑤0期安定した収入を得る為のオリジナル講座(5月～7月)
- ⑥オンラインフェスフロント講座(美温活リンパストレッチ)7月
- ⑦美温活リンパストレッチ中級講座(8～9月)
- ⑧0期安定した収入を得る講座からコミュニティ移行へ(8月)
- ⑨1期安定した収入を得る為のオリジナル講座(10月)
- ⑩美温活リンパストレッチマスター講師養成(11月)

①Facebookライブ(3月)

コロナ禍で3月からスポーツクラブ自粛が始まる

急遽 3月1日～14日

毎日22時から

「栄紀の部屋」

Facebook ライブを実施

WHY?



- ・仕事がなく、不安に思っている
運動指導者の気持ちを励ます

- ・ZOOMを運動指導者に知ってもらおう



753

栄紀の部屋part8 (あつし、たかお、栄紀編)



6,736
リーチした人数

3,549
エンゲージメント数

投稿を宣伝



4,935
リーチした人数

2,497
エンゲージメント数

投稿を宣伝



STOP

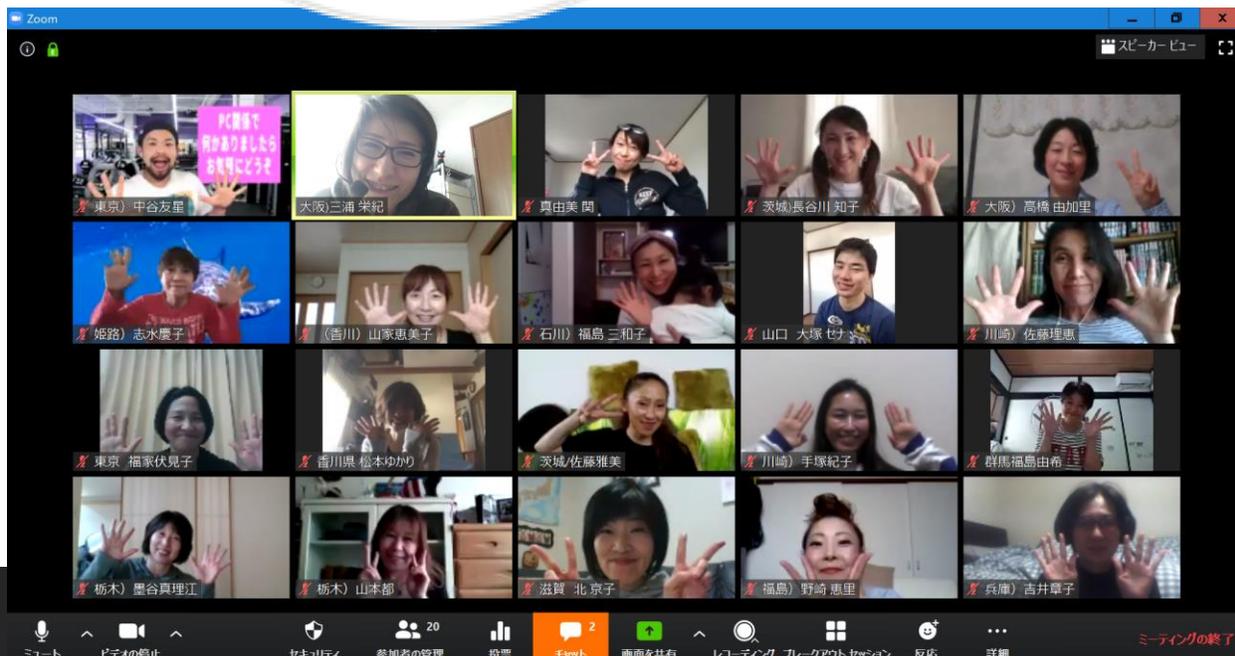
② ZOOM講座実施(4月) ZOOM応用編セミナー

有限会社エモーション
三浦栄紀

運動指導者向けに1か月半 約400名におこなった

売上150万

Copyright (C) 2020 有限会社エモーション無断

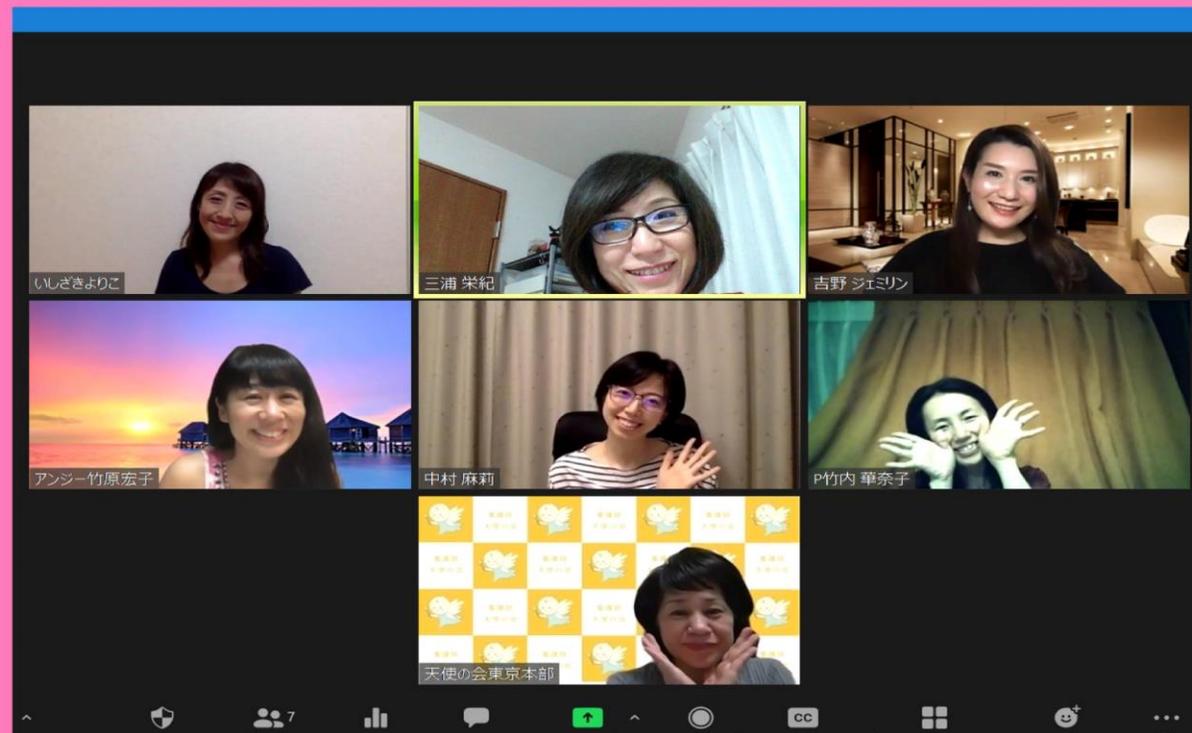


③オンラインレッスン(5月)

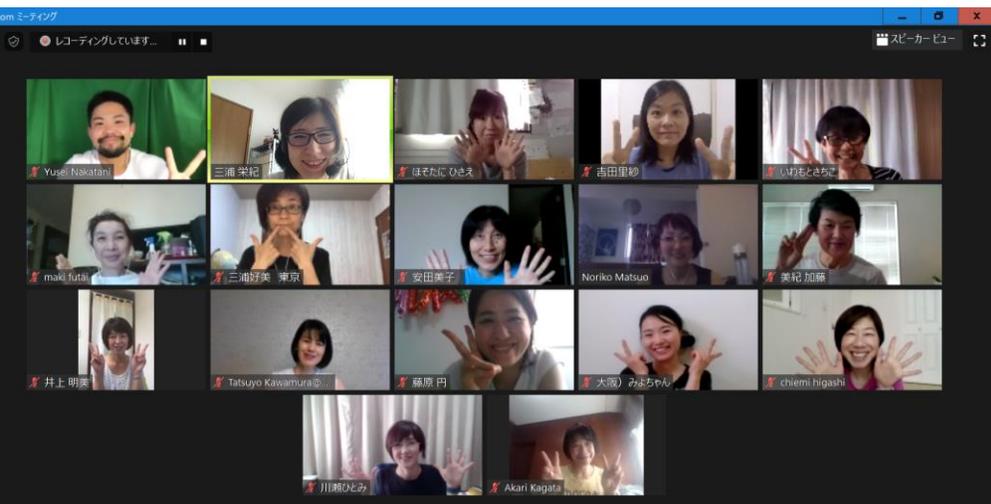


④ビジョン型
コミュニティでの
学び始まる
(4~5月)

5月27日 (水)
チーム オーシャン



⑤0期安定した収入を得る為の オリジナル講座開始(5月～7月)



なんと、
13万×6回の講座に

29名集まる
売上 3,770,000円



オンラインセミナーフェス 2020 夏

2020.7.12 [日]

セレンディピティと出会える異業種文化祭 開催

-セレンディピティ- ふとした偶然をきっかけに幸運をつかみ取ること
あなたの人生を輝かせるきっかけがここにあります

プロが教える6講座全てをZoomにてご受講いただけます 1日参加料金 3,300円(税込)
右のQRコードよりお気軽にお申し込みください



10:00~11:30
スモールビジネスのプロ
吉野 ジェミリン



11:30~13:00
魔法をかけるプロ
しまざき りえ



13:30~15:00
医療・介護 保険制度のプロ
こにし ゆかり



15:00~16:30
運動指導者育成のプロ
石橋 依子



17:00~18:30
異性間コミュニケーション
のプロ
植山宏子 アンジェリーナ



18:30~20:00
英会話エクササイズのプロ
三浦 栄紀

⑥7/12オンラインフェスフロント講座 (美温活リンパストレッチ初級講座)

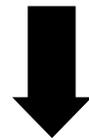
7月12日

目標20名 ➡ 20名
参加 53名



美温活リンパストレッチ初級講座

追加で7回開催



50名集客

⑦美温活リンパストレッッチ中級講座 (8~9月)

33名 × 56,700円 = 1,870,000円

ニューヨーク、全国から集まった

⑧0期安定した収入を得る講座から コミュニティ移行へ(8月)

29名 ➡ 月額5500円 24名

移行率 82%

毎月 132,000円

⑨1期安定した収入を得る為の オリジナル講座（10月24日開講）

価格を一気に前回の**2倍以上**に！

なので、2回目は集客戦略を変えた！

集客戦略①

栄紀の3日間
ライブ企画



「栄紀の3日間ライブ」

Facebookライブ開催(9月末)

1日目 ➡ 120名

2日目 ➡ 150名

3日目 ➡ 190名

LINE公式
アカウントに登録
240名

集客戦略②

無料講座 4回開催連続

(10月9,10,11,12日)

5名定員で➡全部満員

キャンセル待ち

自分の強みを活かした
オリジナル講座で月10万
オンラインで収入を
増やすための無料講座

～リピーター率が80%を超える指導法～

集客戦略③

20名の内 13名

➡個人コンサルへ

クロージング

13名 → 12名 申し込み

コンサルからの成約率
92%

売上 3,234,000円

⑩美温活リンパストレッチマスター 講師養成(11月7日開講)

中級講座33名 ➡ 12名申し込み
(全員と個人コンサル)

売上 約170万

ビジネス塾



8,900,000円

美温活リンパアカデミー協会



3,570,000円

①～⑩

合計

12,470,000円

何を私はやったのか？

特別な事はしていない～



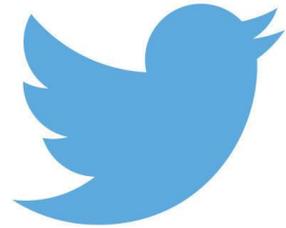
ビジョン型コミュニティで

教えてもらった事をしただけ



オンラインビジネスの仕組み

広告



メルマガ





個人コンサルの
女王！！

と思ってしまう(笑)

個人コンサルにはコツがある

ワーク！

個人コンサルで、
確実にクロージングする為には
何をすればいいと思いますか？

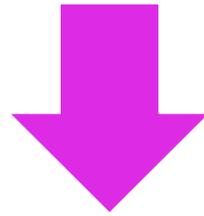
社外秘

です！

実施した事

- ①Facebookライブ(3月)
- ②ZOOM講座(4月)
- ③オンラインレッスン(5月)
- ④ビジョン型コミュニティでの学び始まる(4月、5月)
- ⑤0期安定した収入を得る為のオリジナル講座(5月～7月)
- ⑥オンラインフェスフロント講座(美温活リンパストレッチ)7月
- ⑦美温活リンパストレッチ中級講座(8～9月)
- ⑧0期安定した収入を得る講座からコミュニティ移行へ(8月)
- ⑨1期安定した収入を得る為のオリジナル講座(10月)
- ⑩美温活リンパストレッチマスター講師養成(11月)

私にとって、
コロナは大きなチャンスになりました



これまでのリアルでの働き方がすべてオンラインに

今後の働き方

- 美温活リンパアカデミー協会を軌道にのせる
(マスターを50名に！現在18名)
- 女性運動指導士の働き方を変える講座を行う
(安定した講座 年に3回、美温活講座 年に5回)
- 法人契約を2件増やす
- オンラインでの働き方に完全に移行

目標は、1億！



業界で1番読まれているマガジン 「NEXT」記事の連載や、 企業からの講座依頼が殺到！



運動指導者のための
コロナ禍を
第2回 **チャンス
にかえる
仕事術**

**オンラインビジネスを成功させる仕事術
八方美人な集客はやめよう！**

●これから先の働き方に不安があります!!

先日運動指導者の方から「今、リアルのレッスンは戻ってきているのですが、これから先、又自粛期間のように仕事が無くなったらと思うと怖くて何をどうすればいいのか分からない…」というご相談を受けました。

実は今、私は運動指導者に対して「無料個人コンサル30分」を随時実施しています。それは、上記のような悩みを持って仕事をしている運動指導者がとても多くなったからです。

4、5月の自粛期間中に、何かしないといけない!と思ってZOOM講座を受講し、なんとかオンラインレッスンは開催したものの、6月になって自粛が解除されてからは、オンラインレッスンの集客が激減し、今はそれを継続するか迷っていると聞かれました。

●二兎を追うものは一兎をも得ず

私がおの方に質問した事は1つ。
「あなたのオンラインレッスンにはどんな方に参加してもらいたいですか?」
いわゆるターゲット(ビジネス用語ではペルソナ)の事です。私は、この質問をほとんどの方に行っています。

聞いてみると、曖昧さが目立ち、きちんと答えられない方がとても多い!これでは、集客する事は難しいです。では、なぜ答えられないのか?その理由は、ターゲットを絞っていないからです。

あなたが来てほしいお客様は
①あなたの事を知っている自粛期間中のお客様ですか?
②あなたの事を知らない新規のお客様ですか?

今、両方!と答えた方は、絞る事ができません。欲張ってしまうと、1つも手に入れる事が出来なくなります。

●ターゲットを絞る重要性

フィットネスクラブは、広い場所があり、老若男女のお客様がいて、プログラムがあります。なので、ターゲットは幅広い客層になります。

一方、オンラインレッスンでは、限られた場所や環境の元、自分のプログラムを提供するので、ターゲットを絞る必要があります。

「たった1人に来てほしい」
オンラインは、これだけでOKです。
絞れば絞るほど、ピンポイントでそのターゲットに届きやすくなります。集客したいのなら、八方美人的な集客でなく、オンリーONEに絞る事が重要です。

ちなみに、私の講座のターゲットは、こんな感じです。

山本和子 47歳 女性 運動指導者、地方に住む4人家族、パンを作る事が趣味、パソコンは最近購入、SNSが苦手、週に4日地元のスポーツクラブで12本のレッスンをしていたが、コロナの影響でレッスン本数が減り、現在は6本になり、先を不安視している、友人とのやり取りではLINE、Facebookを使用することが多い

今回は、「自分の強みを知る」についてお話をします。



Profile 三浦栄紀
有限会社エモーション代表取締役。運動指導歴35年で延べ1万人以上の指導者育成の実績を活かして、運動指導者向けのオンラインでの働き方講座を実施。武庫川女子大学非常勤講師。乳がん検診率向上のための「ピンクリボン」啓発活動スマイルチャリティは10年継続中。

ビジョン(目標、方向性)

自分の可能性を信じて仲間を応援し、女性が愛と笑いに満ちた人生を楽しむ社会を作る

ミッション(使命)

世界中の女性運動指導者が夢と希望を持ち、最高の人生を手に入れる働き方改革を行う

ご清聴ありがとうございました

