


GROUP FITNESS MANAGEMENT

オンラインコース

参加者ワークブック



ジム業界の目的は
人々をフィットネスで
魅了することです

レズミルズ・シニア、1968



参加者用ワークブック

名前:

所属クラブ:

日付:

このワークブックに記載されている情報と、提示されているコース資料は、教育を目的として提供されています。すべてのコース内容は© 2019 Les Mills Internationalです。Les Mills International、もしくはその代理店、子会社、関連会社が資料を作成し所有していない場合、その資料は所有者の許可を得て提供または複製されています。本コースに含まれている公的に入手可能な情報は教育のために提供されています。本ワークブックやプレゼンテーション資料、プレゼンテーション内容、追加情報、および本コースに関連して提供されるテンプレートは、Les Mills Internationalが提供する明示的な同意なしに複製、再利用、再配布することはできません。Les Millsは、本資料に記載されている商業上の助言、または本コース資料に記載されている提案に起因するいかなる保証についても責任を負いません。

コースコンテンツ

イントロダクション：クラブビジネスで勝利する

1. フィットネス産業が直面している課題
2. 素晴らしいグループフィットネスプログラムの作成
3. チャンピオンシップチームを築くための8つのKEY PLAY

KEY PLAY #1：スコアボードを作成する

1. チームで短期的・長期的な参加者目標の設定
2. 最新技術を駆使して、すべてのクラスを数える
3. 結果を分析し、より良い意思決定を促す

KEY PLAY #2：一流のプレイヤーを採用する

1. 「ベスト」プレイヤーの特定
2. 見つける場所
3. 成功するリクルートの方法

KEY PLAY #3：チームにモチベーションを与える

1. モチベーションの理論の理解
2. チームのモチベーションを高める5つの方法
3. 仲間を大切にするコーチになる

KEY PLAY #4：素晴らしいトレーニングプログラムを開発する

1. コアスキルの特定
2. トレーニング・ジャーニーの作成
3. 評価と指導
4. コーチングスキルの向上

KEY PLAY #5： ベストチームを起用する

1. 最高のインストラクターのスケジューリング
2. 最高のプログラムのスケジューリング
3. 新しいメンバーと将来のトレンドを見据えたタイムテーブルの最大化
4. バーチャルと自宅トレーニングによるタイムテーブルの拡張

KEY PLAY #6： 素晴らしいスタジオを作る

1. スタジオサイズの最適化
2. 体験型スタジオのデザイン
3. 機能的スタジオの構築

KEY PLAY #7： ゲームをプロモートする

1. 消費者ニーズの把握
2. 新プログラムと四半期ごとのリニューアルキャンペーン
3. インストラクターのマーケティング
4. メンバーシップ・コンサルタントの教育

KEY PLAY #8： 成功するゲームプランをデザインする

1. グループフィットネスの目標の定義
2. グループフィットネスのゲームプランの作成
3. 各四半期のレビューと報告



イントロダクション

クラブビジネスで 勝利する

- フィットネス産業が直面している課題
- 素晴らしいグループフィットネスプログラムの作成
- チャンピオンシップチームを築くための8つのKEY PLAY

イントロダクションを始める前に：

クラブで現在直面している課題は何ですか？

このコースから何を持ち帰りたいですか？

練習問題1

クラブで実現可能なことを考え、以下に記しましょう：

あなたのグループフィットネス部門において、あなたの施設には何が欲しいですか？

あなたの施設はどれくらい成長が可能ですか？

KEY PLAY #1の準備

可能な範囲で、以下の情報をKEY PLAY#1までに準備してください：

- クラスの参加者数データ（週単位／月単位）
- クラブ来館者数（週単位／月単位）
- 競合分析



KEY PLAY #1

スコアボードを作成する

- チームで短期的・長期的な参加者目標の設定
- 最新技術を駆使して、すべてのクラスを数える
- 結果を分析し、より良い意思決定を促す

KEY PLAY #1 : スコアボードの作成

練習問題1.1

現在の1週間のグループフィットネスの参加者数（毎週の全クラスの合計参加者数）とジムの総来館者数（毎週のジムへの合計来館者数）を下記の表に記入してください。
可能であれば、平均的な1週間を切り抜いてください。

	現在の参加者数スコア
	週間
グループフィットネス 合計参加者数	
ジムの総来館者数	

練習問題1.2

次の表に将来実現可能と思われる目標を記入します。まず、「現在のベース」から始め、将来実現可能なものを追加していきます。目標は大きく持ちましょう！

	将来実現可能なことは何ですか？				
	現在のベース	6か月後	12か月後	24か月後	36か月後
1週間の グループフィットネス 合計参加者数					

練習問題1.3

下の表を見て、自身が持つプログラムや日時、前四半期の結果などの知識から、このクラス目標が設定されている主な理由を推測し、書き出してください。

シェア

クラスの短期目標に影響するものは何ですか？

クラスA 日曜日、10時 BODYPUMP	Bクラス 火曜日、18時 BODYATTACK	クラスC 水曜日、6時 RPM
平均参加者数	平均参加者数	平均参加者数
前期 (3ヶ月) 目標	前期 (3ヶ月) 目標	前期 (3ヶ月) 目標
20 35	48 52	40 35
なぜ？	なぜ？	なぜ？

LesMILLS

練習問題1.4

あなたの目標ではどのメダルを狙いますか？

メダルの指標は以下の通りです：

25% = 銅メダル

33% = 銀メダル

50%+ = 金メダル

現在の参加者数と、あなたが決めた3年後の目標を確認し、総来館者数に対するグループフィットネス参加率を計算します。

これを計算するには、あなたの1週間のグループフィットネス参加者数を、1週間のジムへの来館者数の合計で割り、100を掛けます。

	現在	今後の可能性 (36ヶ月後)
①週ごとのグループフィットネス参加者数		
②週ごとのジムへの総来館者数		
総来館者数に対するグループフィットネス参加率 = (①/②) ×100	%	%

宿題

クラスの参加者数目標の積み上げが、クラブ全体のゴールとなりますので、クラスごとに詳細な目標を持つことが重要です。年間および四半期ごとのクラスの参加者数目標を計算しましょう。

以下に、始めるための表があります。インストラクターが目標に責任を持つためにも、必ず目標設定はインストラクターと一緒に行ってください。

インストラクター名	クラス (日時)	参加者数目標				
		Q1	Q2	Q3	Q4	年間合計

練習問題1.5

以下の点に焦点を当て、アクションプランを設定しましょう。

参加者数のカウントシステムの導入。

クラブのゴールの設定。

KEY PLAY #1で、他にどのような重要なアクションが必要だと気づきましたか？



KEY PLAY #2

一流のプレイヤーを 採用する

- 「ベスト」プレイヤーの特定
- 見つける場所
- 成功するリクルートの方法

KEY PLAY #2: 一流のプレイヤーを採用する

練習問題2.1

最近、何人の素晴らしいインストラクターを採用し、育成しましたか？下の表に、現在のチームの人数と過去3、6、12ヶ月の間で採用した人数を記入してください。

現在のインストラクター チームの人数	時期	過去3ヶ月	過去6ヶ月	過去12カ月
	優秀な インストラクターの 採用人数			

練習問題2.2

地元でクラブのロックスターインストラクターになり得る人材を見つけられる場所を考えることが重要です。いくつか候補を書いてみましょう。

練習問題2.3

これから行う主要なアクションを書き出しましょう。スター選手の採用計画を作成し、実行する日を決めましょう。

KEY PLAY #2で、他にどのような重要なアクションが出てきましたか？



KEY PLAY #3

チームにモチベーションを与える

- モチベーションの理論の理解
- チームのモチベーションを高める5つの方法
- 仲間を大切にできるコーチになる

KEY PLAY #3: チームにモチベーションを与える

事前作業

1. 以下の3つの質問に対して、下の目盛りにXで評価をつけてください。

	低	高
あなたは今、どのくらいモチベーションを持っていますか？	<hr/>	
あなたは今、どのくらい周りのモチベーションを上げていますか？	<hr/>	
あなたのチームのモチベーションはどれくらいですか？ その高低差の範囲はどれくらいですか？	<hr/>	

2. ダニエルピンクが動機づけのツールとしての自主性、成長、目的についての理論を説明している、このYouTubeクリップをご覧ください。

https://www.ted.com/talks/dan_pink_the_puzzle_of_motivation?utm_campaign=tedsread&utm_medium=referral&utm_source=tedcomshare

質問：あなたはなににモチベーションを感じますか？

練習問題3.1

金銭的・非金銭的なインセンティブシステムを作成する日にちを決めましょう。

KEY PLAY #3では、他にどのような重要なアクションを見つけましたか？



KEY PLAY # 4

素晴らしいトレーニング プログラムを開発する

- コアスキルの特定
- トレーニング・ジャーニーの作成
- 評価と指導
- コーチングスキルの向上

KEY PLAY #4 : 素晴らしいトレーニングプログラムを開発する

事前作業

質問： 現在、インストラクターをどのように評価し、フィードバックしていますか？

練習問題4.1

誰かがあなたの成長や改善に役立つフィードバック提供してくれたときのことを振り返ってみましょう。どんな感じでしたか？それはどれくらい役に立ちましたか？以下に考えを記入してください。

練習問題4.2

チームのトレーニングカレンダーを作成する日程を決めましょう。

KEY PLAY #4で、他にどのような重要なアクションが見つかりましたか？



KEY PLAY #5

ベストチームを プレイする

- 最高のインストラクターのスケジューリング
- 最高のプログラムのスケジューリング
- 新しいメンバーと将来のトレンドを見据えたタイムテーブルの最大化
- バーチャルと自宅トレーニングによるタイムテーブルを拡張する

KEY PLAY #5 : ベストチームをプレイする

事前作業 :

クラブ全体、及びグループフィットネス参加者数を確認しておきましょう

1. その数字からどのようなことがわかるでしょうか？何か気になることはありますか？
2. 最も人気のあるプログラムやインストラクターを確認してみましょう
3. どのような対策を講じていく必要があると思いますか？
4. その対策、行動に対して、どのように優先順位をつけますか？

練習問題5.1

あなたのクラブのグループフィットネス参加者数の割合は、グローバル・ベンチマークと比較するとどのような違いがあるでしょうか？

※グローバル・ベンチマーク

(ストレングス 19% / サイクル 18% / ダンス 17% / マインド&ボディ 13% / その他 13%
HIIT 7% / 格闘技やボクシング 6%)

練習問題5.2

あなたのクラブのタイムテーブルを振り返り、重要な対策や必要な変更について考えてみましょう。

練習問題5.3

現在の会員の平均年齢は何歳でしょうか？ : _____

新規入会者の平均年齢は何歳でしょうか？ _____

練習問題5.4

セミナーを一時停止し、20分程度時間をとり、現在のタイムテーブルを見直してみましょう。

ライブクラスから始め、バーチャルプログラムがある場合はそれらを使い、空白を埋めましょう。

次のページにあります空白のタイムテーブルをお使い下さい。

まずは、既に参加者が多く人気があるプログラムから枠を埋めていきましょう。そうすることによって、差を明確にすることができます。

スタジオが複数ある場合は、スタジオごとに異なるタイムテーブルを使いましょう。この際、すべてのスタジオで提供されているプログラムを総合的に見るように注意しましょう。

新しいタイムテーブルに、「プログラム名」「インストラクター名」「プログラムの長さ」を書き込みましょう。必要に応じて、時間枠や開始時間は変更してかまいません。

各クラスの「12ヶ月」と「36ヶ月」の参加者数目標を記入し、レビューの際、スケジュール変更によって得られた効果の評価に活用しましょう。毎日の参加者数を合計し、1週間の参加者数を計算します。

各ステップを完了したら、チェックします：

ステップ1：

最も人気のあるインストラクターとプログラムを優先しているか確認し、変更できる可能性がある箇所をチェックしましょう。

ステップ2：

最も人気のある定番プログラム（ターゲット：既存会員）でクラス全体の60-70%、最も人気のある現代的なプログラム（ターゲット：新規や若い会員）で全体の30-40%を目指します。

ステップ3：

週の各時間帯（例：平日6-9時、9-14時、17-20時、週末の午前および午後）で、ストレングス、カーディオ、マインドボディのオプションを最低1つずつ組み込みましょう。

ステップ4：

ショートプログラム（特に朝と昼の時間帯）を提供し、オフピーク時のタイムテーブルを充実させるために、バーチャルクラスを追加することの利点を検討しましょう。

ステップ5：

スタジオごとに実施しているプログラムの種類を計算しましょう。理想は、スタジオごとに7-8プログラム以内です。

ステップ6：

週全体を通しクラスの流れを確認し、バランスを取りましょう。次に、週の各時間帯を確認し、バランスと一貫性があることを確認しましょう。（例：会員は少なくとも同じ時間帯で2回はお気に入りのコアクラスに参加できている、など）

スタジオ

時間		月曜日	火曜日	水曜日	木曜日	金曜日	土曜日	日曜日
5.00 AM	プログラム:							
	インストラクター:							
	参加者数目標:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:
6.00 AM	プログラム:							
	インストラクター:							
	参加者数目標:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:
7.00 AM	プログラム:							
	インストラクター:							
	参加者数目標:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:
8.00 AM	プログラム:							
	インストラクター:							
	参加者数目標:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:
その他 時間	プログラム:							
	インストラクター:							
	参加者数目標:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:
その他 時間	プログラム:							
	インストラクター:							
	参加者数目標:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:
9.00 AM	プログラム:							
	インストラクター:							
	参加者数目標:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:
10.00 AM	プログラム:							
	インストラクター:							
	参加者数目標:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:
11.00 AM	プログラム:							
	インストラクター:							
	参加者数目標:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:
12.00 PM	プログラム:							
	インストラクター:							
	参加者数目標:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:
その他 時間	プログラム:							
	インストラクター:							
	参加者数目標:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:
その他 時間	プログラム:							
	インストラクター:							
	参加者数目標:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:

前ページから続く

時間		月曜日	火曜日	水曜日	木曜日	金曜日	土曜日	日曜日
1.00 PM	プログラム:							
	インストラクター:							
	参加者数目標:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:
2.00 PM	プログラム:							
	インストラクター:							
	参加者数目標:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:
3.00 PM	プログラム:							
	インストラクター:							
	参加者数目標:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:
4.00 PM	プログラム:							
	インストラクター:							
	参加者数目標:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:
5.00 PM	プログラム:							
	インストラクター:							
	参加者数目標:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:
6.00 PM	プログラム:							
	インストラクター:							
	参加者数目標:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:
その他 時間	プログラム:							
	インストラクター:							
	参加者数目標:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:
7.00 PM	プログラム:							
	インストラクター:							
	参加者数目標:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:
8.00 PM	プログラム:							
	インストラクター:							
	参加者数目標:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:
9.00 PM	プログラム:							
	インストラクター:							
	参加者数目標:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:
その他 時間	プログラム:							
	インストラクター:							
	参加者数目標:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:
1日あたりの総参加者数		12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:	12m: 36m:
週間総参加者数							12m: 36m:	36m:

練習問題5.5

新しいタイムテーブルを実行するために日記に時間を作り、3～6ヶ月ごとにレビューを設定します。

KEY PLAY #5で、他にどのような領域が重要なアクションとして認識されていますか？



KEY PLAY #6

素晴らしいスタジアムを作る

- スタジオサイズの最適化
- 体験型スタジオのデザイン
- 機能的スタジオの構築

KEY PLAY #6: 素晴らしいスタジアムを作る

練習問題6.1

以下の表を用いて、あなたのジムをそれぞれの基準に対して10点満点で評価してください。

複数のスタジオを評価したい場合は、評価欄の真ん中に線を引いて、ご活用ください。

体験	評価
意図的なデザイン	
高音質の音響システム	
照明デザイン	
カッコいい装飾	
シアターデザインの原則 (ステージあり、鏡なし)	
五感に訴えかける	
新鮮な状態を保ち、2年ごとに アップデート	

機能	評価
床	
気温・換気	
入口	
飲料水の提供	
クリーニング・清掃	
安全衛生	
メンテナンス	
倉庫	
イクイップメント・ツール	

練習問題6.2

アクション：3年間のスタジオ改善の提案書を作成するための時間を確保する日程を決めましょう。

KEY PLAY #6で、他にどのような分野で重要なアクションが必要でしたか？



KEY PLAY #7

ゲームを プロモートする

- 消費者ニーズの把握
- 新プログラムと四半期ごとのリニューアルキャンペーン
- インストラクターのマーケティング
- メンバーシップ・コンサルタントの教育

KEY PLAY #7： ゲームをプロモートする

練習問題7.1

アクション： 日記に時間を入れてマーケティングプランを作成します。

KEY PLAY #7で、他にどのような重要なアクションが見つかりましたか？



KEY PLAY #8

成功するゲームプランを デザインする

- グループフィットネスの目標の定義
- グループフィットネスのゲームプランの作成
- 各四半期のレビューと報告

KEY PLAY #8 : 成功するゲームプランのデザイン

練習問題8.1

ここで立ち止まって、自分の目標とビジョンを振り返り、それらが明確であることを確認しましょう。KEY PLAY #1で掲げた目標を再確認しましょう。それらはまだ正確ですか？ここまで学んできたことを加味して、何か変更点はありますか？

	現在	今後の可能性 (36ヶ月後)
①週ごとのグループフィットネス参加者数		
②週ごとのジムへの総来館者数		
総来館者数に対するグループフィットネス参加率 = (①/②) ×100	%	%

この目標を言葉で定義できますか？ビジョンステートメントのドラフトを作成してみましょう。

練習問題8.2

セッションを一時停止して、ゲームプランの作成をしましょう。ここでいままでの成果をまとめます。

ステップ 1： コースで書き留めたアクションの費用対効果の分析。

このオンラインコースの期間中、各KEY PLAYの最後にアクションを書き留めてきました。

目標とビジョンステートメントを念頭に置いたうえで、すべての行動を以下の空白の表に書き出し、おおよその費用対効果を計算します。必要に応じて、下記の完成した表をご参照ください。この作業は、優先順位を決めるのに役立ちます。

費用対効果分析：指標となる数値（米ドル表記）

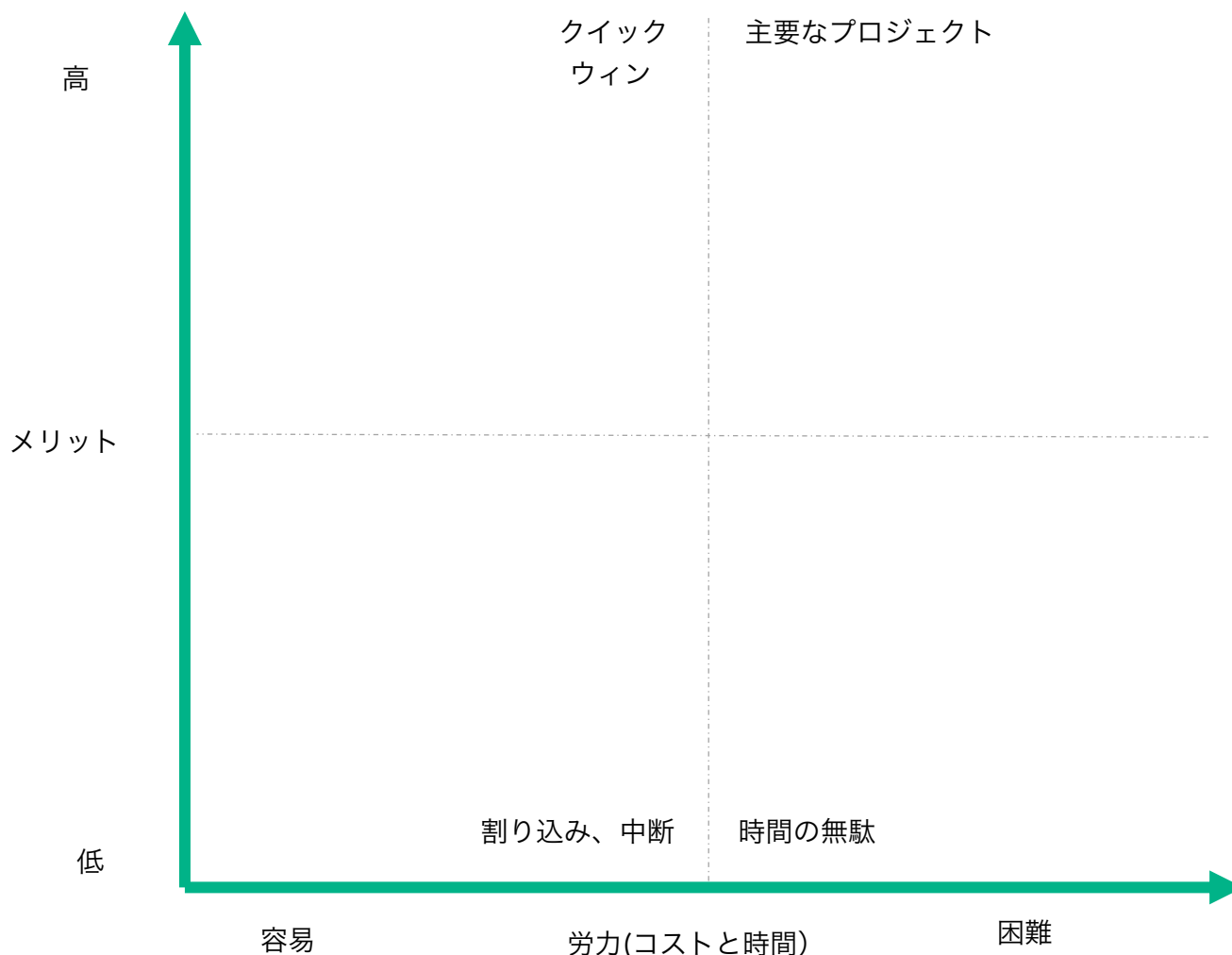
アクション	詳細	コスト（年）	費用内訳	利益（年）	利益内訳
			（資本、賃金、その他）		（所得、貯蓄、その他）
スコアカードシステム	Densityの参加者数トラッキングシステムとGFMレポートアプリの導入	年\$530（最低5年）	購入費\$650（初年度） 運営費\$500（2年目ー）	\$60,000	グループフィットネス管理の改善により、毎年100人のメンバーが増加 100人×\$600
リクルートプラン	有望なスター候補20名を募るためのネットワーキングに1週間、リクルートに毎週1時間	\$2,500	\$2,300の賃金+少額の印刷費用	\$60,000	年間で新しいインストラクターを7名雇用することで、会員100名を集客・維持。 100人×\$600
トレーニングカレンダー	BODYPUMP(インストラクター15-20名)の初期トレーニングモジュールの開催、インストラクター10名へのアドバンストレーニング、年4回のクオーターリーロンチの準備、週5時間のトレーニング、インストラクターチームの評価とサポート	\$6,500+	ITM \$2,500 アドバンストレーニング \$2,000 食料 \$1,000 +トレーニングの賃金	\$60,000	より優れたインストラクターは、年間に100人の会員を獲得する。 100人×\$600
非経済的インセンティブスキーム	チームの目的やチームと個人の目標を調整、スコアカードで定期的な報告を実施、チームアクティビティを主催、インストラクターとのone on oneを実施、定期的なコミュニケーションを図る	\$6,500	給料：週に5時間	\$0	上記およびその他のイニシアティブをサポート
経済的インセンティブスキーム	成果、資格、追加責任による階層別インストラクター給与制度の導入	TBC	パフォーマンスによる	0	Key Play#3を参照。少なくとも自己資金で補えるスキームを作ることができます。上記およびその他のイニシアティブをサポート。
タイムテーブル	バーチャルプログラムを導入し、スタジオに週に50回のクラスを追加できます。9画面のマルチモニターと高品質のバーチャルコンテンツを導入。	年間\$82,000（最低5年間）	スクリーン\$20,000 + コンテンツ\$42,000（年）	\$26,400	週で132名の参加者像 / 3 = 44名 × \$600
タイムテーブル	14のライブクラスをスタジオに毎週追加	\$21,000	インストラクター報酬の単価 @\$30ドル	\$55,800	14 × 20人 × 3 = 93人 × \$600
タイムテーブル	高品質なライブクラスとサイクルスタジオのThe Tripを含む高品質なバーチャルサイクルの導入	年間\$14,000（最低5年間の寿命）	導入\$20,000 3つのLes Millsプログラム 年間\$10,000TRIP	\$39,600	週に200人の参加者増 / 3 = 66人 × \$600
スタジオデザイン	高品質サウンドシステムを導入	\$25,000（現地の専門家に相談）(最低5年)	購入と設置	\$19,800	週100名の参加者増 / 3 = 33人 × \$600
スタジオデザイン	空間とレイアウトのデザインの最適化	\$100,000	デザイン、装飾、装備	\$69,600	週350名の参加者増 / 3 = 116人 × \$600
備品のアップグレード	備品セットとストレージの追加、そして改装されたスタジオのためのアップグレード	\$12,000	備品とストレージの購入	\$15,000	週75名の参加者増 / 3 = 25人 × \$600
クオーターリーロンチイベント	多くの紹介を促すイベントを四半期に1回実施	\$28,000	\$7,000 × 1イベント × 4回	\$55,200	イベント参加者920名、新規会員92名 × \$600
インストラクターのソーシャルメディアキャンペーン	トレーニング + 投稿 + 紹介イニシアティブ	\$12,000	トレーニング：\$2,000 ソーシャルメディア広告費：\$7,000 インセンティブ：\$3,000	\$19,800	週100名の参加者増 / 3 = 33人 × \$600
インダクション（導入）プログラムの改良	グループフィットネスと最低限のタッチポイントを必要とする一定の導入プログラムを備え、メンバーシップコンサルタントをサポート	\$5,000	最低限の実施および印刷コスト	\$99,600	年間会員売上高800件、グループフィットネスの参加率が20%から40%へ増加（年間166人の会員がより長く滞在）

ステップ 2： ゲームプランを作成するためのアクションの優先順位付け

費用対効果がわかったので、次に優先順位をつけましょう。

あなたの目標とビジョンステートメントを念頭に置いて、以下のマトリックスに費用対効果分析で導き出した各行動をプロットします。

これは、ほとんど価値のないものに時間を浪費しないようにするために役立ちます。



ドラフトのゲームプランにすべてをまとめるはじめましょう。

次のページのゲームプランに、優先順にアクションを記載してください。上の図のクイックウィンに分類されたものや、あなたのクラブにとって最大の違いや最高のROIをもたらすと感じる主要なプロジェクトのアクションなどを考慮して、あなたの判断に基づいてこれを行いましょ。過去2日間に書き込んだすべてのアクションが、ゲームプランに反映されるとは限りません。また、費用対効果分析から費用と利益の数値も入力してください。

ゲームプラン

クラブ	GFM						日付		
ビジョン									
目標	週間参加者数	6ヶ月		12ヶ月		24ヶ月		36ヶ月	
	全体を占めるグループ フィットネス参加率	6ヶ月		12ヶ月		24ヶ月		36ヶ月	
	スタープレイヤー数	6ヶ月		12ヶ月		24ヶ月		36ヶ月	
	その他	6ヶ月		12ヶ月		24ヶ月		36ヶ月	
順位	アクション			タイムフレーム	ステーク ホルダー	費用 (年)		効果 (年)	
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									
8									
9									
10									
11									
12									

ステップ3：タイムフレームの割り当て

アクションの優先順位が決まりましたら、次は実行のためのタイムフレームを決めましょう。

ゲームプランは今後2～3年間の主要戦略の概要を示しているため、すべての行動を一度に行う必要はありません。

最も重要なアクションを実行するには3～9ヶ月かかりますので、一度に最大1～2個実施することをお勧めします。上記の「ゲームプラン」のタイムフレーム欄に実施日を記入しましょう。

STEP 4：予算配分 – 宿題演習

上記で見積もった費用と収益をもとに、詳細な予算を作成しましょう。

クラブの財務や会計を担当する人は業務上、クラブの他の報告システムと一体化することができる財務会計ソフトウェアを持っていることが多いので、助けを求めてもよいでしょう。

予算に何を含める必要？

会費がグループフィットネスに再配分される可能性は低いため、予算に収入項目がない可能性があります。ただし、ご希望であれば、「ゲームプラン」の「利益」欄に財政的な数値を入力することも可能です。そうでない場合でも、収入項目の代わりに出席者数の項目は必ず含めましょう。そうでないとコストのみに焦点を当ててしまうことになってしまいます。

通常かかる経費に加えて、上記の「ゲームプラン」のコスト欄にその他の経費を入力してください。

STEP5：ステークホルダーへのお問い合わせ

あなたのクラブには、この計画の実現に必要なキーパーソンがいます。成功の可能性を最大限に高めるには、個々に協力してもらうことや計画全体について相談する必要があります。

「ゲームプラン」の「ステークホルダー」欄に該当する名前を入力してください。

宿題

チームで個別のクラス目標を設定します。

個別のクラス目標は、全体の参加者数目標に積みあがります。このとき、KEY PLAY#5で作成したスケジュールのオフピークに実施するバーチャルクラスの目標も含めます。

あなたの最も重要なステークホルダーである各チームと共に、以下の表を完成させましょう。

インストラクター：							
曜日	時間	クラス	現在の参加者数	目標			
				6か月	12か月	24か月	36か月

フィードバック

Les MillsのGFM教育コースの修了おめでとうございます。今後もコースコンテンツとワークショップの枠組みを改善していきたいと思っておりますので、フィードバックをいただければ幸いです。以下のこちらのリンクより参加者アンケートにご協力頂きますようお願い申し上げます。

www.lesmills.com/gfmsurvey

以下のQRコードを読み取っていただいてもアクセス可能です。





LES MILLS INTERNATIONAL

LesMILLS