

仕事終わりに ふらっとTRYでよる活

コンディショニングジムTRY
3年 浅井瑛美梨 中村萌花 野元陽平

マーケティングプラン

仕事終わりに ふらっとTRYでよる活

よる = 夜・寄る

マーケティング目標

若い世代、働く世代に
TRYの価値を届ける

ありたい姿

天文館全体に愛される
健康づくりの場

若者、高齢者、アスリートまで年齢・人を問わず
多くの人に健康を意識してほしい

TRYの提供価値“コンディショニング”とは



より良い生活を 継続するための身体づくり

例えば、
歩く
立ち上がる
階段の昇り降りなど

若者から高齢者まで
体験する価値があるトレーニング

トレーニングの体験



「立ち上がり動作」

【トレーニング前】
立ち上がりの癖がついていて、
手をつかないと立ち上がれない💧



【トレーニング後】
癖が改善されて立ち上がりの動作が楽になった😊

- ✓ 無駄を省いた自然な動きを実現
- ✓ “いつの間にか”膝を痛めることを予防できる

トレーニングの感想



肩が上がるようになった！

足が軽い！

高齢者も負担なくできそう。

自分の体も衰えているんだな…

トレーニングの効果を実感した！

自分の身体に合わせて
トレーニングを選べそう。

マーケティングの観点からTRYの分析

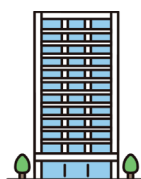
提供しているサービス



コンディショニング・トレーニング

より良い生活を継続するための身体づくり
身体に必要な筋力や反射、バランスを改善

サービス提供場所



鹿児島ビル 6F

いづろ通電停より徒歩1分の
好立地

価格

豊富なプラン



レギュラープラン	1年	40,000円
ファミリープラン	1年	35,000円
ペアプラン	1年	35,000円

顧客とのコミュニケーション方法



クチコミ
チラシ
Instagram
Facebook

認識されているTRYの価値(聞き取り調査)

コロナ禍で筋力が低下したが、TRYに通うことで体力がアップした

60代 男性



手術した手が動きやすくなりお医者様にも褒められた

70代 女性



いつもしている筋肉トレーニングと全然違う

40代 男性 ボディビルダー



現在の顧客

若者から高齢者、アスリートまで効果が期待できる
コンディショニングトレーニングを提供

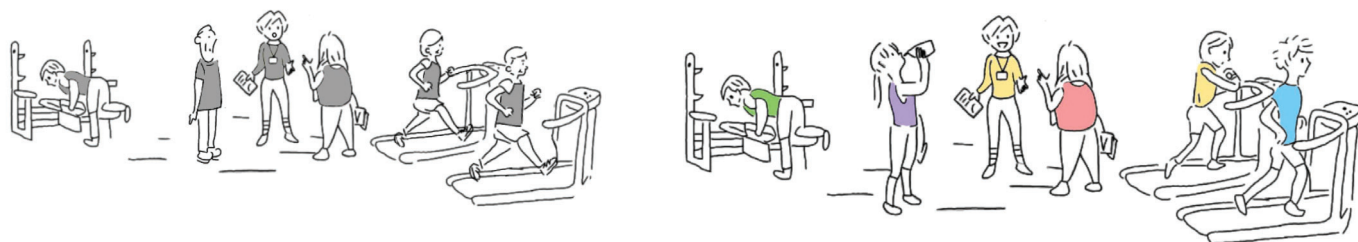
しかし…

全体の約65%が60代以上の高齢者

ありたい姿と現状のギャップ

現状
利用者全体の約65%が60代以上

ありたい姿
天文館の人たちに愛される健康づくりの場



問題

20～50代の若い世代、働く世代にTRY の価値が届いていない

20代～50代への聞き取り調査より

Q. 最近身体がきついことありますか？

腰痛が酷い
50代 男性

疲れがとれない
40代 男性

スマホ首で肩が凝りやすいです
20代 女性

腕が上がらない
50代 男性

肩こりがしんどいです
20代 女性

20代～50代への聞き取り調査より

実際には若い世代、働く世代も身体の悩みを抱えている

コンディショニングには
潜在的なニーズ が存在する！

問題

20～50代の若い世代、働く世代に
コンディショニングトレーニング
(よりよい生活を継続するための身体づくり)の
効果や意味が浸透していない



なぜ？

原因

将来の“楽” < 今の“楽”

将来的に不調改善により楽になることよりも、
今の何もしない楽、放置する楽を優先している

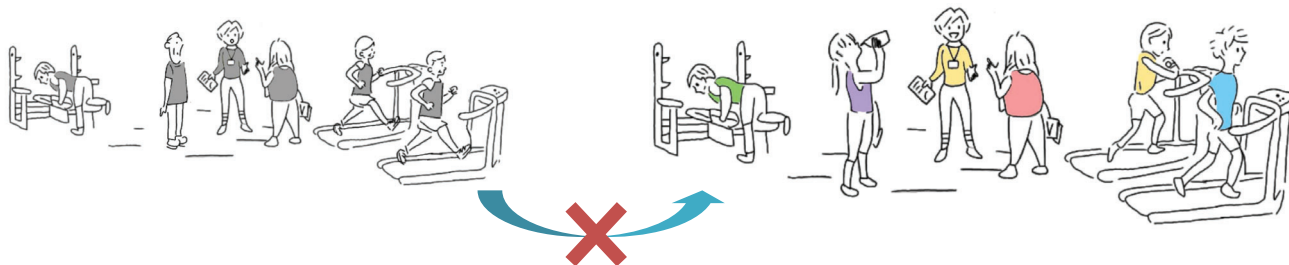
潜在顧客である若い世代、働く世代はなぜ来ないのか

1. TRYが解決手段になることを知らない
(TRYの認知が低い、コンディショニングが知られていない)
2. ジムへ行くハードルが高い
(わざわざジムに行くのが大変)
3. 気持ちの問題
(トレーニングやストレッチが面倒くさい)

ありたい姿と現状のギャップ

現状
利用者全体の約65%が60代以上

ありたい姿
天文館の人たちに愛される健康づくりの場



問題 20～50代の若い世代、働く世代にTRYの価値が届いていない

原因 不調改善により将来的に楽になることよりも、
今の何もしない楽、放置する楽を優先してる

*

マーケティングプラン

*

仕事終わりにふらっと TRYでよる(夜・寄る)活

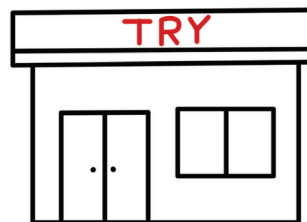
マーケティングプラン

仕事終わりにふらっとTRYでよる活



天文館で働く20代~50代

よる活イベント



18:00~21:00

よる活プラン



18:00~21:00
(平日限定)
20,000円

新たなサービスプランの提案

現在

営業時間
12:00～21:00

○レギュラープラン
半年利用: 30,000円
1年利用: 40,000円

○ファミリープラン
1年利用: 35,000円

○ペアプラン
1年利用: 35,000円

○1日利用: 2000円

仕事帰りにふらっと トレーニングしたい人向け

仕事終わりに通える
時間帯

18:00～21:00
(平日限定)

レギュラー
プランの
半額

○よる活プラン
1年利用: 20,000円

もう一度
体験したい
方向け

○よる活回数券
1日利用: 1000円

新しいコミュニケーション戦略の目的

よる活イベント

誰に

よる活プランの
潜在顧客



天文館付近の
若い世代・働く世代

何を

コンディショニングの
存在と効果を
知ってもらう

どのように

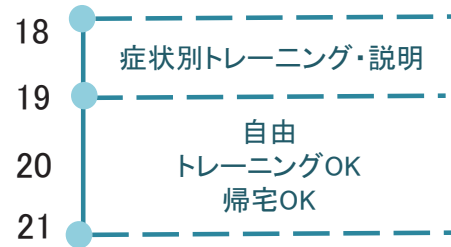
TRYでの
一人ひとりに合った
トレーニングを通して

【宣伝方法】
ポスター・カード
Instagram
Facebook

よる活イベント詳細

提供するサービス	一人ひとりに合ったトレーニング
頻度	週に2回
人数	3人(予約制)
価格	無料
開催場所	TRY 鹿児島ブラザービル 6F
宣伝方法	ポスター・カード ← Instagram Facebook

タイムスケジュール



天文館付近にあるオフィス、
職場、市役所などに設置

イベント宣伝用ポスターとカード

カード



QRコードから予約フォームへ誘導

宣伝ポスター



将来の「楽」を意識させ、
トレーニングへの後押しを

マーケティングプラン実施の意義

1. TRYが解決手段になること知らない

(TRYの認知が低い、コンディショニングが知られていない)

▶ よる活イベントへの参加を通じてコンディショニングの効果を実感することでTRYが今後の選択肢の一つになる

マーケティングプラン実施の意義

2. ジムへ行くハードルが高い

(わざわざジムへ行くのが大変)

▶ 仕事帰りにふらっと寄るという「ついで感覚」でジムに行くハードルが下がる

3. 気持ちの問題

(トレーニングやストレッチが面倒くさい)

- ▶ トレーニングの効果を即実感できるから、面倒くさいという気持ち以上に「TRYでトレーニングしよう」という気持ちが生まれる
スタッフによるサポートも受けることができる

プラン実施前

今の“楽” > 将来の“楽”

今の何もしない楽、放置する楽を優先



プラン実施後

今の“楽” < 将来の“楽”

自分の身体の不調に向き合い、
将来のために今からトレーニングをするように

プラン実行によるTRYへの効果

新規顧客の獲得

- 潜在顧客である若い世代、働く世代が増える
- 将来にわたり継続して利用してくれるユーザー層を獲得することができる。
- よる活参加者からの評判がそれぞれのコミュニティで拡散されることによって、TRYの認知度が向上する

仕事終わりにふらっとTRYでよる活

「天文館の人たちに愛される健康づくりの場」が実現される！

