

新サービス「幸せを運ぶヨガ」の導入で新市場を開拓

ヒーリングフォレストスクール (奈良県)

ヨガ教室および出張ヨガ教室の運営

1. 相談のきっかけ

- 競合が激しくなるヨガ市場で主に40歳・50歳代を中心に展開しているが、競合が多く顧客数が伸び悩んでいる。そこで、シニア向けに脳内活性化・笑いの要素を加えた新しいヨガを考案。当拠点開設当時に来訪されていて、今回新事業の展開方法を検討する中、再度相談にこられた。

2. 課題整理・分析

- 他社と差別化を図り、顧客ニーズを反映させたサービスを明確にする。
- 新サービスの特徴・差別化ポイントを明確にする。
- ターゲットが既存客と被らないような宣伝方法を検討する。そのため、ターゲットの絞込みが必要になる。
- 講座拡大によるインストラクターの確保および質の担保が求められる。

3. 解決策の提案

- 新サービスのコンセプトを立案し、キャッチコピーを策定する。
- まずはターゲットを絞り(60歳代以上)、テスト的にサービスを提供、アンケートをとり、ニーズとターゲット属性を把握する。
- インストラクターは、ヨガの経験がある現教室の生徒を中心に集めるなどの方策を検討する。



4. 成果

- 新サービスのコンセプト、脳内活性化とソフトヨガの組み合わせの効果で、脳内活性化成分(幸せホルモンと呼ばれるド-パミン『DATS』)が分泌されることから、“幸せを運ぶヨガ”と命名した。
- ターゲットについては、テスト運用時のアンケート等から60代や、小さな子供がいる家庭でもっとも評判が良く、拠点以外でも福祉センター等を中心に展開する計画とした。
- 講師については、養成講座を開設。現ヨガ教室の生徒を中心に受講いただき、インストラクターの登録をする。事業化の際は、出張教室を任せる体制とした。
- 出張形態等で4箇所、幸せをよぶヨガを開催した。今後、広告宣伝等に注力し受注増加を目指す。

新設講座

ろに若さがよみがえる
と優しいヨガポーズ。感じる笑いの体操など、誰でも元気で若々しくいたい中高

53歳インストラクター・笑いヨガリーダー
7月6日>
全席 11:20~12:30
B) 11:20~12:30

11時20分~12時30分
トス倶楽部 (近鉄西大寺駅南口徒歩5分)
ぜひお待ちしております。 (^o^)

