



 **NAUTILUS**  **Senoh**

ソリューション ベース システム (SBS)  
マーケティング セミナー

# 概観

## ■ 問題:

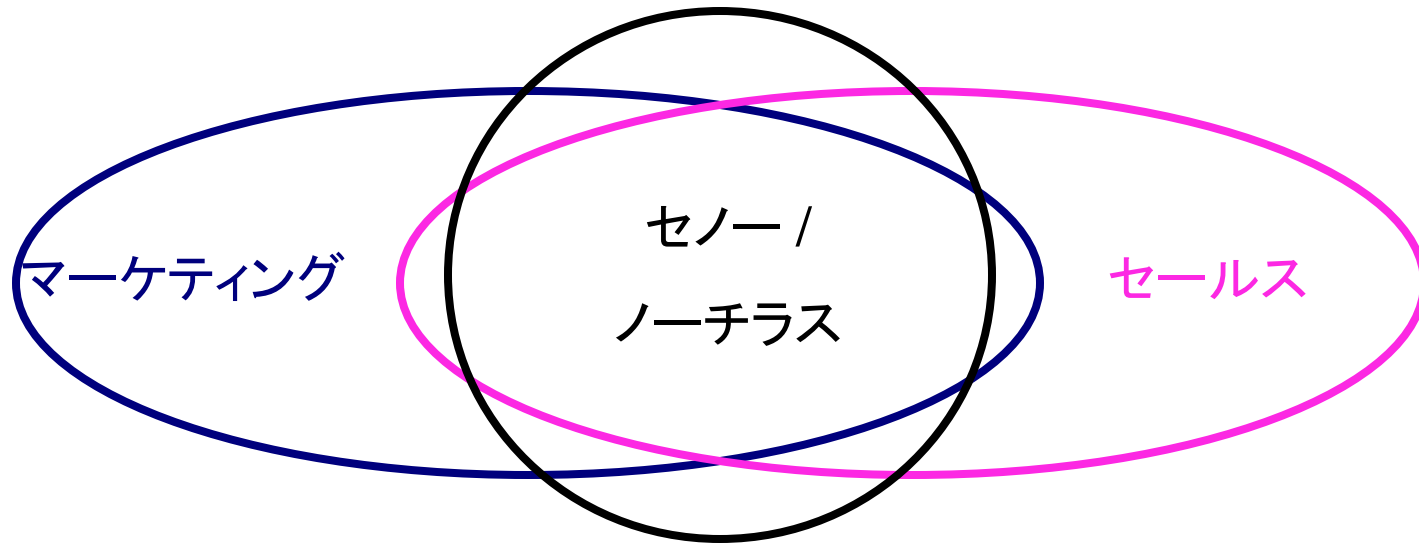
- 日本の人口のたった 3 ~ 5% しかフィットネスクラブに通っていない
- 2005 年の日本の総人口は 1 億 2,776 万人
- この 5% の 637 万 5 千人がフィットネスクラブ会員

## ■ ソリューション: 1% ソリューション

- 毎年 1% 業界を成長させる
- 1% の成長で年に 127 万人の会員増
- これにより売り上げベースも増大

## ■ これはマス カスタマイゼーションにより達成される

# 販売サイクル



# 両ブランドの影響力

ノーチラス = 1

セノー = 1

ノーチラス + セノー = 3

# Tell a Story (テル・ア・ストーリー)

## ■ なぜ - Why

- なぜこの両ブランドなのか？
- なぜ今なのか？

## ■ どのような - How

- どのような利益があるのか？
  - クラブにとって
  - 政府にとって
  - エンド ユーザにとって
- どうやって競合先を破るか？

# Tell A Story (テル・ア・ストーリー)

- トータルフィットネス、スポーツ、ヘルス & ウェルネス システムの実現
- エンドユーザ/ 会員の個人的なニーズに対応
  - **高齢者**、**団塊世代**、スポーツ愛好家
  - そのニーズとは：
    - 安全で、時間的効率がよく、使いやすいワークアウト機器

# Tell A Story (テル・ア・ストーリー) ワークシート

顧客：政府

なぜ

ノーチラス & セノーは、**高齢者**や**団塊世代**に実証済みの安全なヘルスケア利益を提供します。

どうやって

この急増中の年齢層が必要としているサービスを提供することは、政府にも利益になります。**高齢者**や**団塊世代**固有の健康のニーズや関心に対応した安全なプログラムが作られれば、その年齢層の人々にも利益になります。25年を超える日本のフィットネス研究の実績を基に、最新機器と個人向けプログラムを提供することにより、競合先を破ります。

実現

セノー / ノーチラス ソリューションは、政府がこれらのサービスを**高齢者**や**団塊世代**に提供できるようにします ...

対応

セノー / ノーチラス ソリューションは**高齢者**や**団塊世代**のニーズに対応...

ニーズ

**高齢者**や**団塊世代**のニーズは、安全で時間的効率のよいフィットネス プログラム、教育、情報、およびに ...

# Tell A Story (テル・ア・ストーリー) ワークシート

顧客:

なぜ

どうやって

実現

対応

ニーズ



# セノー / ノーチラス パッケージ

- プレスリリース
- 会員電子メール
- SBS 個人用システム (カーディオ カード)
- 団塊世代向けコンテンツ
- 高齢者向けコンテンツ

# 実践

## ■ マス カスタマイゼーション

- フィットネスクラブ
- 政府機関
- エンドユーザ

マス カスタマイゼーションの成功例:



NTT ドコモ

**KONAMI** コナミ

