

会員獲得・サービス連携モデル 導入提案書

「予約」の前に 「自覚」を創る。

CPAを半減させ、リピート率を底上げする 店舗集客DX

オンライン姿勢カルテ（OEMパッケージ）「会員獲得・サービス連携モデル」導入概要書

※ 本資料は、社内でのディスカッション、企画立案、組織内での回覧に自由にご活用いただけます。



価格割引や手ぶらの入会勧誘は限界へ。

動機なきユーザーに「来店する大義名分」を創り出す

01 CPAの高騰

WEB広告の競争激化により、大手・中堅フィットネスジムやボディケア専門店の新規獲得コストは深刻な経営課題に。

02 店頭の機会損失

商業施設や店頭を毎日数万人が通り過ぎる中、即時入会・予約獲得は心理的ハードルが高く、大きな機会損失が発生。

03 「自覚」の不在

ユーザーは広告や店頭を見ても「今すぐ自分の身体を変えなければならない理由（危機感）」を自覚していない。

RAGNAPP の解

スマホ完結型「オンライン姿勢分析」を集客フックに。

顧客自身が気づいていない身体の歪みやリスクを可視化することで、「行くべき理由」を顧客のなかに創り出し、成約率とLTVを劇的に底上げします。

CPA 半減

リピート率 向上

目的・戦略に応じた

「5つの顧客誘導フロー（還流動線）」

貴社の現在のマーケティングのボトルネックや接客フローに合わせ、以下の動線を柔軟に選択・実装いただけます。

①

店舗主導

来店促進型コード認証フロー

店頭ポスター・自社媒体を活用し、潜在層を最初の予約へ。

商業施設・店頭資産化

②

WEB広告主導

潜在層ダイレクトアプローチ型

予約不要のカルテ→診断結果直後に体験予約へ誘導。

WEB集客CPA極小化

③

接客主導

初回・内見時コミットメント型

現場負担ゼロで、新人スタッフでも高度なカウンセリングを実現。

初期退会防止・LTV最大化

④

クロージング特化

離脱防止型セカンドオピニオン

持ち帰り顧客に、診断結果＋個別クロージングを自動で。

成約率を跳ね上げる

⑤

店頭アセット活用

スマホ完結型サイレント・キャッチ

店舗看板を24h365日の集客装置に。声かけ不要で完全ホールド。

非対面・データ回収

1

STORE-LED / 商業施設・店頭アセットの資産化

来店促進型コード認証フロー

店頭ポスターやPOP、自社媒体を活用し、目の前を通り過ぎる潜在層を確実に「最初の予約」へ繋げる動線。

還流フロー（5ステップ）

- 1 店頭ポスターやWebサイト等の自社媒体に「無料AI姿勢診断」案内と紹介QRコードを掲示。
- 2 ユーザーがスマホで読取→貴社専用カルテ受付ページ（例：/karute）が表示（フォームはロック中）。
- 3 画面上の「特典コードを受け取るための体験・見学予約フォーム」リンクで、まず予約を完了。
- 4 予約当日の来店時、スタッフから「限定クーポンコード」を手渡しで支給。
- 5 ユーザーがコード入力・送信 → 後日「診断結果（URL）」が通知される。



次回以降の来店フック

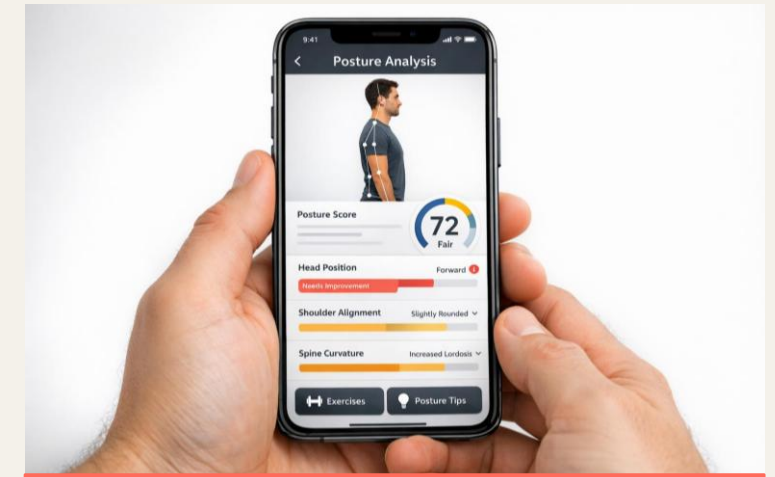
届いた診断結果（URL）を「次回来店時にスタッフへ提示」するルールに設計。診断結果に基づくパーソナルメニュー・施術をリワード化し、2回目以降のリピーター来店率を上げます。

2 WEB-LED / WEB集客CPAの極小化 潜在層ダイレクトアプローチ型フロー

「まだ通う決意はないが、身体の歪みや不調が気になっている」膨大な潜在層を独占的に集客する、ばらまき・認知拡散型動線。

還流フロー（3ステップ）

- 1 WEB広告（SNS等）に「スマホ30秒！あなたの姿勢リスク判定」としてカルテページへのダイレクトリンクを設置。
- 2 来店予約不要のまま、最も低い心理的ハードルで写真6枚と簡易問診を送信。
- 3 RAGNAPPが評価・解析。ユーザーに届く診断結果画面の最上部・最下部に貴社の体験予約フォームへのリンクを配置。



行動変容を促す仕組み

客観的な歪みの数値・未来姿勢リスクを突きつけられた直後、心理的ベストタイミングで予約を促すため、体験予約CVRが飛躍的に向上。診断結果を「体験当日にお持ちください」と連動させることで、初回コミュニケーションもスムーズに。

3

STAFF-LED / 初期退会防止・LTV最大化

初回・内見時コミットメント型リワードフロー

施設内見・体験入会・初回来店時に、次回以降の継続利用（本入会／回数券）を強く促す、ロイヤリティ向上特化の動線。

還流フロー（4ステップ）

- 1 初回接客時、スタッフは通常の接客・クロージングに100%集中（現場にIT操作の負担をかけません）。
- 2 入会または次回予約が確定したその場で、スタッフが「購入・予約特典」として限定QRを案内（権利発行）。
- 3 ユーザーが自身のスマホから写真6枚＋詳細問診を入力・送信（自宅等でのセルフ送信も可）。
- 4 2回目本入会日・次回リピート来店日までに、RAGNAPPから「診断結果（URL）」を発行。



重要 / 双方への同時還流

診断結果はユーザーのスマホと、貴社（店舗スタッフ）側の管理画面（または共有スプレッドシート等）に同時還流。未経験スタッフ・新人トレーナーでも、客観的な歪みのファクトデータをベースに、ベテラン同様の説得力ある高度カウンセリング（継続コース／回数券提案）が可能に。

4 CLOSING / 離脱防止型 即時セカンドオピニオン

離脱防止型「即時セカンドオピニオン」フロー

初回来店の最後に「入会・購入を迷って持ち帰ろうとする顧客」をその場で引き留め、成約率を劇的に跳ね上げるクロージング専用動線。

還流フロー（3ステップ＋追客）

- 1 「一度家に帰って検討します」と離脱しそうな瞬間、スタッフは無理な勧誘を止め、「本日の体験記念とセルフケア用にAI姿勢カルテを発行しますね」とスマホ6枚撮影のみその場で実施。
- 2 帰宅後数日、顧客のスマホに「AI姿勢分析結果（URL）」が届く。
- 3 そのカルテ画面に、担当スタッフからの個別手書きメッセージ（例：「肩の高さのズレが顕著です。7日間限定で入会金半額＆初回プランをご用意」）を自動で仕込む。



導入メリット

通常、体験客への追客メールは開封されにくい、「自分の身体の結果」という100%読まれる超高確率の通知の中に、個別最適化されたクロージングレターを仕込むため、フロントの取りこぼしを構造的に防止。

5

SILENT / 店頭アセット最大活用・スマホ完結型

スマホ完結型「サイレント・キャッチ」フロー

商業施設内・路面店において、店舗前を通り過ぎるだけ／パンフレットをチラ見して去る通行人を、非対面で完全にホールド（データ回収）する動線。

還流フロー（4ステップ）

1

店頭ガラス面や立て看板に「【スマホで30秒】声をかけられずに、隠れ猫背リスクが分かる、セルフAI姿勢カルテ受付中（無料）」のQRを大きく掲示。

2

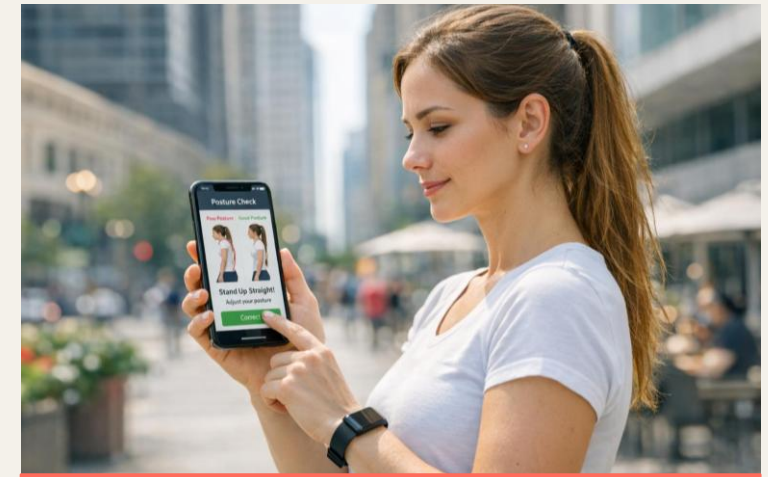
通行人はスタッフと話す必要がなく、心理的ハードルが極限まで低い状態でQRコードを読み取る。

3

自宅やその場の少し離れたスペースで、自身のスマホから写真6枚をアップロード・送信。

4

後日届く「診断結果」画面から、「同じ姿勢タイプの方の改善実績／画面提示で体験料〇%オフ」限定クーポン付きで店舗予約フォームへ誘導。



導入メリット

声をかけるスタッフを1人も配置することなく、高い家賃を払う「店舗の看板自体」を、24時間365日、勝手に通行人の連絡先と身体データを回収し、自動で店舗へ足を運ばせるデジタル集客装置へ変貌させられる。

MATRIX OVERVIEW

目的別 / 5動線の選び方

現状のボトルネックに対し、最も効果が立ち上がりやすい動線を選択ください。複数の組み合わせも可能です。

動線	主な役割	顧客接点	得意領域	現場負荷
① 店舗主導	店頭資産の予約化	ポスター/POP/QR	商業施設・路面店	中
② WEB広告主導	潜在層CPAの極小化	SNS・WEB広告	認知拡散・新規獲得	低
③ 接客主導	本入会・回数券促進	カウンセリング	初期退会防止・LTV	極小
④ クロージング特化	持ち帰り顧客の救済	体験直後の追客	成約率の引き上げ	極小
⑤ サイレント・キャッチ	通行人の非対面回収	ガラス面/立て看板	店頭24h365日資産化	ゼロ

STANDARD CONTENTS

ユーザーに提供される「診断結果」

「オンライン姿勢カルテ」が生成する診断結果には、以下の内容が標準で含まれており、他社との圧倒的なサービス差別化として機能します。

01

姿勢分析スコア & 同世代ランク

現在の姿勢状態を100点満点で点数化し、同世代での偏差値をA～Fのランクで可視化。

02

身体の歪み・傾きの定量化

前後の重心位置、骨盤の傾き、肩の高さのズレなどを詳細にグラフ化。

03

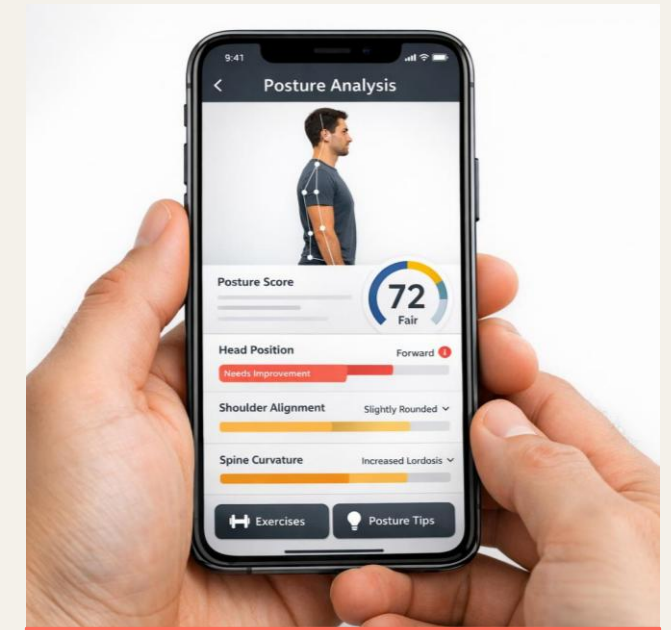
未来姿勢シミュレーション

現在のバランスの偏りから、将来なりやすい姿勢の傾向を3Dアバターで視覚的に再現。

04

AI推奨エクササイズ動画

未来姿勢の予防・改善に最適なストレッチやエクササイズを個別レコメンド。



カスタマイズ可

「おすすめプログラム」の表示制御や、貴社独自のスタジオメニュー・施術メニュー紹介への差し替えも柔軟に対応。



IMPORTANT NOTICE

解析結果ページの公開期間について

システムのセキュリティおよびデータ保存ポリシーの観点から

発行から **7日間（固定）** となります。

サイト上および返信メール内には、ユーザーのセルフ保存を促す注釈が標準で明記されます。

「※解析結果の公開期間は発行から7日間です。期限が過ぎるとアクセスできなくなりますので、スクリーンショット等で保存することをお勧めします。」

CONTACT

お気軽にご相談ください

Get in touch / お問い合わせ先

貴社の店舗オペレーションや、現在のCPA（新規獲得コスト）の状況に合わせた最適な動線カスタマイズ、実際のデモ画面の実演について個別のご相談を承っております。

会社名 RAGNAPP合同会社 RAGNAPP Partners

WEB <https://ragnapp.co.jp/partners/>（お問い合わせフォームより）

NEXT STEP

デモ実演 & 個別ヒアリング

現状のCPA・接客フロー・店舗アセットに合わせて、最適な動線設計をご提案します。