ヨガプレス vol.164

ヨガマットから未来へつなぐ
ヨガワークスの「新たなチャレンジ」

2003年、日本初・東京発のヨガブランドとしてスタートしたヨガワークス。
素材や機能性、耐久性はもちろん、使いやすさ、教えやすさなど、
ヨガ講師に寄り添った高品質なマット・プロップスを開発することで、
より快適にヨガができる環境を提供しつづけてきました。

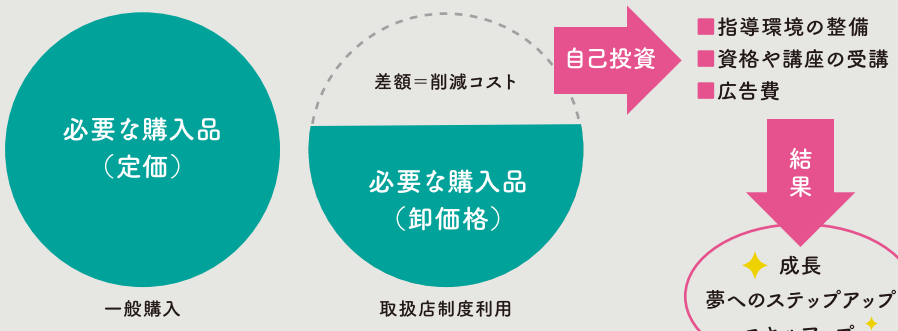
ヨガインストラクターの「夢を叶える」ブランドへ

消費から投資へ

Challenge 1

進化するインストラクター支援プログラム

ヨガワークスが創業から取り入れている「取扱店制度」は、定価の6〜7割で購入できる卸価格の適用により、ヨガを教える上でのインフラとなるマットやプロップスの購入コストを削減。浮いた資金を、環境整備やスキルアップの学びなど、ヨガに対する取り組みに投資できる独自の制度です。



1merit
ご自身の購入コストを
下げる事で、他に投資できる

2merit
TT講座受講者へ同じ
メリットを還元・提供できる

3merit
さらに 受講者の購入総額から
お礼の報酬が得られる

私たちが本業であるプロダクト開発と共に力を入れていることが、ヨガインストラクターの支援です。ヨガインストクターの皆様がそれぞれの夢に向かって進んでいくことで、安心してヨガを学べる生徒さんが増えていく。それは業界の発展へつながり、ヨガに関わるすべての人を幸せにしてくれます。
また、心と体に平穏をもたらす「ヨガの考え方」に触れることで、その影響は家族や友人、さらには自分たちの生活に接するものごとや、地球環境にまで広がり、社会全体に良い循環を生み出してくれるはずです。

ヨガマットという最小単位の場所から、ヨガを通したより良い未来へつなぐため、ヨガワークスでは新たなチャレンジを続けていきます。

他にもいろいろ

ワークショップやイベントに便利な
レンタルサービス

プロップスを
レンタルして
ワークショップの質を
上げたいなぁ

レンタルサービス
についてはこちらから
https://www.yogamat.jp/sc/rental.html

新登場！

指導者養成講座＆ワークショップ主催者向けの特別プログラム

オンラインヨガの普及からクラスの低価格下が進み、集客だけではなく単価の下落にお悩みの方も増えているのではないでしょうか。
ヨガを生業にする収入源（キャッシュポイント）を増やし、
「消費を投資に変えていく」ための新たな取り組みとして、
インストラクターを対象に養成講座やワークショップを
開催されている方に向けた特別プログラムをスタートします。

【申込者限定】特別プログラム導入特典

受講生向け▶ヨガワークスの全商品を20%OFFで購入可能
主催者（先生）向け▶受講生が購入された総額の15%を還元（キャッシュバック）

導入ご希望・お問い合わせの方はこちらまで

※お問い合わせいただく際は、「ヨガプレスを見た」と記載いただけるとスムーズです。
※特典は変更になる場合がございます。

sales@yogaworks.jp　0120-924-145

営業時間 平日10:00〜18:00（土日、祝祭日、年末年始および弊社休日を除く）　担当 平松

お申し込みに費用は一切発生いたしません。ご希望の方はお気軽にお問い合わせください！

Challenge 2

初の主催オンラインイベント

12/18 SAT
12/19 SUN

ヨガワークスフェスタ

YOGAWORKS FEST

12月にプレイベント開催決定！

より多くの方にヨガワークスのビジョン、そして進化したオンラインヨガの可能性を感じていただけるよう、新たに「ヨガワークスフェスタ」を立ち上げ、来年2月に開催決定！このイベントに先駆け、今年12月18日（土）19日（日）に、参加費無料のプレイベントを開催いたします！

ヨガ専用の配信システム「ON AIR」による臨場感あふれたクラス配信！

FREE

より多くの方にご参加いただけるよう、イベント参加費は無料！

BENEFITS

ヨガワークスの商品がお得に手に入る企画も多数！

詳細はヨガワークスビジネスサイトやSNSでも随時発表していきますので、乞うご期待！

Challenge 3

持続可能な社会を目指して

ヨガ業界初！

12 つくる責任 つかう責任

カーボンオフセット対象マット購入で「Co2削減証明証」を発行

ヨガワークスではマットの販売を通して、温室効果ガス削減事業へ出資する「カーボンオフセット」の取り組みを行っています。
（前号ヨガプレスvol.163参照）
この度、活動に参加・賛同いただいたことへ感謝の気持ちを込め、
対象となるヨガマットをご購入いただいた方に
「Co2削減証明証」を発行させていただくことになりました。
証明証を掲示いただくことで、エコフレンドリーなスタジオとして生徒さんへの啓蒙や意識づけにもご利用いただけます！
SDGsが提唱する持続可能な社会を目指すため、
できることから始めていきましょう。

Yogamat mori

Yogamat 6mm

Yogamat3.5mm

カーボンオフセットによるCO2削減量の一例

夏場のエアコン稼働で例えると・・・
ヨガマット3.5mm＝1枚で800g ／ヨガマット6mm＝1枚で1200gをオフセット
夏場のエアコンで部屋を1度下げるために必要なエネルギーに換算すると
■800gでは66時間分の削減効果(24時間稼働で約3日分)
■1200gでは103時間分の削減効果
(24時間稼働で約4日分)

Challenge 4

インストラクター活動に役立つ！

ビジネスサイトにてオリジナルヨガコンテンツぞくぞく配信中

https://www.yogamat.jp

プロップスの効果的な活用方法やポーズ例など、今日から使えるノウハウ満載の「目から鱗のプロップス講座」。

ヨガ講師250人以上のパーソナルブランディングを経験してきた栢原陽子さんによる「ヨガインストラクターのためのビジネスコラム」など、ここでしか見られない情報を随時配信していきます！

さらに、ヨガワークス公式YouTubeチャンネルも新たに開設！
最新情報はビジネスサイトにて随時公開していきますので、ぜひチェックしてください！

Pick up!

https://www.yogamat.jp/sc/meisou_2110.html

11月は「秋の夜長の瞑想特集」

静かで過ごしやすい夜を迎えるこの季節は、瞑想をはじめるのにぴったり。
ヨガインストラクターなのに、実は瞑想は苦手…！と思っている方は特に必見。
もっと心地よい瞑想に導くための3つのステップと、おすすめグッズをご紹介しています！

ヨガワークス公式YouTubeチャンネル ▶

https://www.youtube.com/channel/UCSqWyP27wUDTm-H6GOQ_eKw

SERIALIZATION

【連載：ヨガスタジオのこれから】
末永くヨガインストラクターでいるための視点の持ち方

ヨガインストラクターの方にお金の話をすると「ヨガはビジネスではない！」と言われることがあります。
ですが、稼ぐことは大切です。理由は、サービスを提供し続けるためにはお金が必要だからです。ヨガは神聖なものであり、なるべく安く提供して広く人の役に立つのが美徳、と考える方もいらっしゃるかもしれません。

しかし、1人でもあなたのヨガレッスンを受けたいという人がいるのであれば、お金が理由でヨガの提供ができなくなる、なんてことはあってはならないのです！あなたのヨガを受け続けたい生徒さんのためにも、しっかりお金をいただいてヨガを伝え続ける環境を作る必要があります。
では、ヨガを提供して稼ぐためには、どうすれば良いのでしょうか？今回は、稼ぎ続けるために意識したい「顧客生涯価値」についてお伝えします。

顧客生涯価値とは、LifeTime Valueを略してLTVと呼ばれます。「1人のお客さんが生涯でどのくらいの価値（金額）をもたらすか」という考え方であり、一人ひとりのお客さんと長く付き合うことを大切にしています。顧客生涯価値は、次の式で成り立っています。

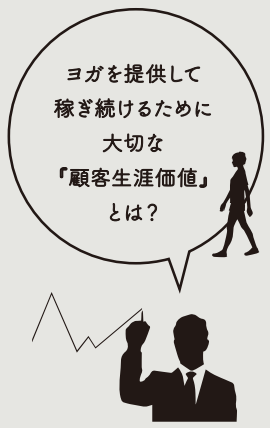
顧客生涯価値＝単価×回数（頻度）×継続期間

つまり、「単価」「回数（頻度）」「継続期間」の3つを増やすことで、顧客生涯価値を高めることができるということです。特に、今の日本は少子高齢化が進んでいるため、新規顧客を開拓するよりも顧客生涯価値を高めることが重要になってきます。

たとえば「100回デートする」という目標を立てたとします。1人と1回デートする場合、100人とデートする必要があります。100人とデートするためには、少なくとも100人以上の人と接点を持ち、デートに誘うか誘われるかしなければなりません。成功率が50%だとしても、200人と接点を持つ必要がありますね……。考えただけでも大変そうです。

ですが、目標を達成するには10人と10回、または1人の相手と100回デートしてもいいのです。出会う人数は100人とデートするよりもずっと少ない数で済みますし、そのなかの10人、または1人に満足してもらう方法を考えればいいわけです。そのため相手のニーズを満たしやすく、次のデートにもつなげやすくなります。
そう考えると、多くの人と接点を持つよりも、少ない人数でも長く付き合える関係を構築する方が圧倒的にラクです。

デートを例にして考えましたが、集客や売上を増やす考え方も基本は同じです。
ビジネスサイトで掲載予定の第二回以降では、顧客生涯価値の考え方についてより詳しくご紹介していきます。



続きはWebで

https://www.yogamat.jp/sc/yp_backnumber.html

文＝栢原陽子

最新の商品在庫状況などはこちらから ▶▶▶ yogamat.jp

Challenge 5

＝編集部のつぶやき＝

ヨガワークスのチャレンジいかがでしたか？スポーツの秋ということで、在宅ワークで怠けきった身体と腰痛緩和の為に、毎週『５万歩以上』という目標を設定し歩き始めました！スマホの歩数計アプリが便利です。徐々に歩数を増やして行く予定です。この秋、みなさまのチャレンジは何ですか？？

ヨガプレス #164 2021年11月号
2021年11月15日発行
企画・編集 有限会社ヨガワークス
〒104-0061 東京都中央区銀座3-10-15 東銀2ビル2F
Tel:03-3544-1886 Fax:03-3544-1884

ブランドサイト yogaworks.co.jp
ビジネスサイト yogamat.jp

配信停止をご希望の方は、取扱店登録名、ご担当者様名、お電話番号を明記の上、下記メールアドレス宛にご連絡ください。mail:sales@yogaworks.jp／表示価格は全て税抜きです／実際の商品と写真が異なる場合があります／サービスの展開期間は予告なく変更される場合があります／本フリーペーパーの掲載写真・文章・イラストの無断転載を禁じます／すべての著作権は有限会社ヨガワークスに帰属します ©YOGA WORKS co., ltd. All rights reserved.

Follow us!
@yogaworkscojp