

事例紹介

tsunaguyoga

ヨガインストラクター 河中 恵里奈

「改修途上にあるWebサイトの公開には抵抗がありましたが、アドバイザーの『Webは公開後に反応を見ながら改修していけばいい』の助言で、今は『まずやってみて、段階的に改修していこう』とポジティブに考えられるようになりました」と語る河中さん。生成AIも取り入れ、限られたリソースの中で効果的なデジタルマーケティングを実践している。

ユーザーの「自分ごと化」を促すWebサイト刷新 価値の再定義と多角的支援で営業マインドにも変化

港区・品川区を中心に、出張パーソナルヨガをはじめ各種レッスンを提供するtsunaguyoga。競争が激しさを増す中、集客の要となるWebサイトを見直すため、会社の支援を申請。自身の強みとターゲットを再定義し、「届けたい人に見てもらえる」Webサイトへ刷新。新たな顧客層からの引き合い獲得に加え、メールマーケティングを通じて営業への向き合い方にも変化が生まれるなど、デジタルを起点とした成果が表れている。

本事業に申し込んだ背景

つくりっぱなしだったWebサイトを集客ツールへ

私は2020年にヨガインストラクターとして独立しました。昨今のヨガ業界は競争が激しさを増しており、常に「何か抜き出たものがないと埋もれてしまう」という危機感を抱いていました。InstagramなどのSNS発信は行っていますが、実際の集客の多くはWebサイト経由です。ところが肝心のWebサイトは開業以来、「つくりっぱなし」の状態でした。「一番大切な『入口』を整備しなければ生き残れない」。そう考え、ハンズオン支援（アドバイザーが専属で継続的に支援）を申請しました。

アドバイザーによるハンズオン支援の内容

価値の差別化で『自分に必要だ』と思われるWebサイトへ

初回面談でアドバイザーから「今のWebサイトは、見た人が『自分に必要なサービスだ』と感じられますか」と問われ、雰囲気は伝わるが誰に向けたサービスかが不明瞭だと指摘されました。競合が多いヨガ業界では、講師の魅力とレッスン内容をきちんと定義し、その価値をWeb上で打ち出すことが重要との助言です。そこで強みの深掘りから着手し、協議を重ね、「親しみやすい人柄」と「的確なスパルタ指導」という、お客様のゴールに合わせて対応できる「二面性」を強みとして言語化しました。また、レッスンは「出張ヨガ」「企業ヨガ」に注力する方針とし、ターゲットも絞り込みました。

「自分ごと化」を深め、行動を促すページ新設・導線設計

再定義した価値をWeb上で訴求するため、カスタマージャーニーを作成した後、ファーストビューの情報を精査し、キャッチコピーを刷新しました。併せて「初めての方へ」「企業ヨガ」といった専用ページも新たに作成。ユーザーの「自分ごと化」を促す狙いです。導線整備のほか、口コミページに「40代・会社員」などの属性を追記し、問い合わせフォームの記入欄にも「企業名」を加えるなど、ターゲットの関心を行動につながるべく、Webサイト全体を見直していきました。

具体的な販路開拓への取り組み

生成AIを味方にした効率化と自走体制づくり

サイト刷新にあたり良き相談相手となったのが、生成AIです。これまで言葉選びや文章作成に多くの時間を要していましたが、ターゲットに響くキャッチコピーを生成AIに相談することで、コンテンツ制作が大幅に効率化されました。ブログも構成案やクロージングのアイデアを生成AIと壁打ちすることで、ただの日記から脱却し、チャンスを生む記事へと改善しています。アドバイザーから支援終了後を見据えた生成AIの取り入れ方を教わったことで、一人で悩む時間が減り、コンテンツを自分で修正できるようになりました。



Webサイトでは「人柄」と「指導力」の両面が伝わるよう、コンテンツの改善を重ねている。「体験レッスン」ページも生成AIの改善提案を参考にしつつ自分の手で修正。今後はYoutube動画の活用も検討している。

多角的・フレキシブルな支援が営業力向上を後押し

日々の業務や家事・育児でWebの実装作業が遅れ、計画していた施策を進められない場面でも、アドバイザーはその場で別のプランを提案してくださいました。その一つが、メールマーケティングです。アドバイザーから、休眠顧客へのメール文やリストの作り方など、実践可能な具体策を学びました。営業メールへの恐怖心はありましたが、「返信がない理由は十人十色。送る前から自ら可能性を潰すのはもったいない」という言葉に背中を押され、苦手意識も和らぎました。「今できることをやりましょう」とさまざまな角度から支援してくださいました。アドバイザーの存在が、前に進む支えとなりました。

支援の感想と今後の展望

デジタルがつなぐ新たな顧客との出会い

成果は着実に表れ始めています。ターゲットとWebサイトを見直したことで、これまで接点のなかった企業から「企業ヨ



アドバイザーには、Webサイトの改修だけでなく、SNSや営業メールの文面、マインドセットについても相談。「現状のリソースを理解していただき、柔軟に『今できること』を提案してくださるアドバイザーには本当に感謝しています」と河中さん。

が」のお問い合わせをいただくなど、販路の広がりを実感しています。アドバイザーの「デジタル施策の先には必ず対面の接点があります。デジタルとリアル両輪の視点が大切です」の助言を忘れることなく、Webを起点としたご縁の一つひとつ丁寧につなぎ、今後もより多くの方にヨガを通じて忙しい毎日でも自分に戻る時間を提供していきます。

「まずはやってみる」の営業マインドへ

考え方にも変化がありました。以前は「改修途上のWebサイトは見せたくない」という思いを盾に、更新を後回しにしていましたが、本支援でサイト改善とアクセス解析を学び、効果検証の大切さを知ったことで、まずは公開し、反応を見ながら改善を繰り返すスタイルへと転換できました。

営業で断られることへの怖さは今でもありますが、自分を知ってもらわなければ何も始まりません。Webサイトを整えるという行動を通じて、自分自身も一歩前に踏み出せたと感じています。

※本記事は、2025年12月時点の情報です。

■事業内容：ヨガレッスンの提供（出張パーソナルヨガ、オンラインヨガ、企業ヨガ等） ■開業：2020年10月 ■住所：東京都港区港南4-6-

HP : <https://tsunaguyoga.jp/>



河中さんのお人柄そのものが差別化・事業発展につながります

河中さんはもともとInstagramなどのSNSを通じてご自身の人柄や魅力を伝えることに長けていました。そこで、SNSはあえてマーケティング的な調整を加えず「人柄を伝える場」と考え、まずは検索の受け皿となるWebサイトの構築にリソースを集中。仕事と育児で多忙な中、YouTubeなど時間コストの高い施策は一旦優先度を下げるなど、「今はやらないこと」も一緒に整理しました。自走の形は整い始めましたので、ご自身の幸せを大切に、自分らしくヨガインストラクターとして活躍されることが、さらなる差別化・事業発展につながると考えます。

デジタルマーケティング・営業のDXサポートプログラム
アドバイザー **石田 国大**

