

10 המתאמנים הראשונים שלך!

תכנית מלאה לחודש הראשון שלך כמאמן עצמאי

יוסי קלמנוביץ

למה אין לך מספיק מתאמנים?.....2
6 העקרונות של גיוס מתאמנים חדשים 6
1.נצלו את הסביבה הטבעית שלכם, ואת מה שכבר יש לכם.....8
2.ערך לפני הצעה.....10
3.מה הסיפור שלכם? 12
4.בנו הצעת פתיחה שעובדת. 13
5.לא ממהרים ללחוץ על ההדק. גששו קצת. 15
6.לא מוכרים בהתכתבות. 16
התכנית המלאה.....19
ההצעה 20
שבוע 1 22
שבוע 2 25
שבוע 3 27
שבוע 4 31
למכור נכון ולסגור עסקאות! 33

למה אין לך מספיק מתאמנים?

אני מוכן להתערב איתך, שאם נשב לקפה (או כל משקה אחר, כי אני לא שותה קפה),

ואשאל אותך למה אין לך יותר מתאמנים, אנחנו נגיע לאחת מהתשובות הבאות:

אימון אישי זה יקר מדי לאזור שלי,

יש יותר מדי מאמנים,

אין לי מספיק עוקבים ברשתות,

אנשים לא מבינים כמה כושר זה חשוב,

כולם מתווכחים איתי על מחיר,

כולם צריכים לחשוב על זה,

אני לא מוכן למכור את עצמי כמו כל השאר,

אבל האמת היא הרבה יותר פשוטה.

בעוד כל הדברים האלה נכונים,

הסיבה היא פשוטה:

אין לך מתאמנים כי אף אחד לא לימד אותך איך משיגים מתאמנים.

נרשמת לקורס,

נבחנת באנטומיה,

פיזיולוגיה,

תורת הענף,

פציעות ספורט,

בריאות וחולי,

תזונה...

אבל בשום שלב לא אמרו לך איך באמת משיגים מתאמנים.

אולי הביאו לך הרצאה אחת בנושא,

אבל אני אומר לך בכנות, זה לא מספיק.

(ואני יודע את זה כי אני מעביר את ההרצאות האלה)

מה שצריך זו תכנית.

תכנית ברורה של מה לעשות ומתי.

מה לכתוב,

מה להציע,

למי,

כמה,

ומתי.

לפני שנצא לדרך חשוב לי להרגיע אותך.

לא צריך בשום שלב בתכנית לוותר על היושרה והאתיקה בשביל להשיג מתאמנים.

לא צריך להיות מכירתי,

לא צריך לשקר,

ובטח לא להבטיח הבטחות שווא.

היו לי הרבה מתאמנים כשאימנתי.

זה לקח זמן,

אבל אף פעם לא הצטלמתי עם בגדים חושפניים,

לא הבלטתי את הגוף שלי,

לא שיקרתי,

ולא הבטחתי תוצאות מטורפות שאני לא יכול לגבות.

אני הולך לתת לכם עכשיו,

את 6 המפתחות שיעזרו לכם להשיג לא רק את המתאמנים הראשונים שלכם,

אלא הרבה מעבר.

למעשה, אלו הכלים שאני משתמש בהם עד היום כדי להשיג לקוחות לעצמי,

ולהשיג מתאמנים לכל מאמן ועסק בתחום שאני מלווה.

אז מי אני ולמה שתקשיבו לי?



היי, אני יוסי קלמנוביץ, יכול להיות שאתם מכירים כאחד מהמייסדים של הקבוצה "המרכז לפיתוח מאמני כושר אישיים" שמונה אלפי מאמני כושר כמוך.

יכול להיות שאתם מכירים אותי כבעלים של מתקן האימונים אקט שנמצא בחיפה, וידוע בכל הארץ כאחד המועדונים הכי רציניים בארץ, כזה שמייצר הצלחות בתחום הכושר על בסיס קבוע.

אולי גם ראיתם הרצאה שלי כשעשיתם את קורס המאמנים,

או אפילו הייתם בסדנה שלי,

בקורס דיגיטלי שלי או בווביינר.

אחרי שהצלחתי להביא את העסק שלי מכמעט פשיטת רגל,

והבאתי אותו למצב שכמות המתאמנים עלתה פי 3,

יש לי צוות מלא,

והמקום עובד ודורש ממני רק 4 שעות בחודש,

והכל תוך 3 שנים,

עברתי להקדיש את כל הזמן שלי למאמנים אחרים.

אני מלווה אותם בעסקים,

בונה איתם תכניות,

עוזר להם להשיג מתאמנים,

להעסיק עובדים,

לגדול ולהרוויח יותר.

אני עושה את זה בפגישות, בקורסים ובסדנאות.

אבל זה לא תמיד היה ככה.

לקח לי 10 שנים בתחום להתעורר על עצמי....

וזה הרבה יותר מדי זמן, והרבה יותר ממה שצריך לקחת.

אם אתם מוכנים להקדיש חודש וללכת בכל הכח על המסלול הזה,

תוכלו לראות שכל מה שחשבתם על התחום, פשוט לא נכון.

מוכנים להתחיל?

6 העקרונות של גיוס מתאמנים חדשים

קל לחשוב, כשרואים מאמן עם הרבה מתאמנים, שיש לו מזל.

שהוא יפה יותר,

חטוב יותר,

ותיק יותר,

אולי הוא בנאדם לא טוב ומשקר לאנשים (לצערי יש גם כאלה),

ושהולך לו בפוקס, ולכם לא...

אבל האמת היא, שהוא פשוט עושה דברים נכון,

ונותן,

לפחות לקהל שהוא מכוון אליו את הדברים הנכונים.

יכול להיות שהוא אפילו לא יודע שהוא עושה את זה,

אבל הוא עושה.

ועדיין, כשמבינים שיש עקרונות בדוקים,

ולא רק עושים אותם בטעות,

מבינים שמה שעובד פעם אחת, אפשר לשחזר.

וכשחוזרים על זה באופן קבוע,

מצליחים.

תראו, יש דבר אחד שחשוב להבין.

מאמן כושר, שלא דואג לצרף כל הזמן מתאמנים חדשים,

לא יוכל בחיים להצליח.

גם אם אתם מעולים,

יש לכם מעט מתאמנים שמתים עליכם,

ונח לכם עכשיו,

בלי לקוחות חדשים, עסק מת.

אנשים עוזבים.

הם עוברים דירה,

מפוטרים,

חולים,

סתם נמאס להם,

אבל יש תמיד נטישה.

לכן גיוס מתאמנים חדשים באופן קבוע, הוא קו החיים של העסק.

ובתקופה שלנו, זה אומר רשתות חברתיות.

אם תהיה לכם תכנית מסודרת,

שבנויה לפי 6 העקרונות להשגת מתאמנים חדשים,

עם הכח של הרשתות החברתיות,

זה יעבוד בגדול.

אז מה הם העקרונות שלנו לקבל הרבה פניות?

1.נצלו את הסביבה הטבעית שלכם, ואת מה שכבר יש לכם.

אני רוצה לשאול אתכם כמה שאלות:

אתם מתאמנים בעצמכם?

איפה? כמה מתאמנים יש שם?

יש סיבה שהמתאמנים האחרים לא יעקבו אחריכם?

אתם עובדים במועדון? בסטודיו?

יש סיבה הגיונית שכל המתאמנים שם לא יעקבו אחריכם?

אולי היו לכם כמה מתאמני עבר... הם עוקבים אחריכם?

מה עם מאמנים אחרים? עוקבים אחריכם?

מה עם מי שעשה אתכם את הקורס?

הוא ברשימת החברים שלכם?

העקרון הזה אומר, שלפני שאנחנו קופצים, אנחנו צריכים למקסם את מה שכבר יש לנו.

יש המון דברים שנראים נוצצים:

יועצי פרסום, קמפיין סודי, מיתוג ועיצוב.

אבל האמת היא שהמתאמנים הראשונים שלכם כבר נמצאים מתחת לאף.

אבל יש עוד דבר שאנחנו חייבים לזכור.

אימונים אישיים זו לא החלטה של רגע, ולכן אנחנו רוצים, שכל מי שמכיר אתכם יעקוב אחריכם!

זה אומר שמעכשיו,

כל מפגש שלכם, חייב להסתיים במעקב ברשתות עם אותו אדם.

זה יכול להיות מוכר בחנות בגדים ששמע שאתם מאמנים והתעניין,

אבא של חבר שלכם,

המוסכניק,

הפקיד שחידש לכם דרכון...

כל מי שדיבר איתכם על התחום צריך לעקוב.

2.ערך לפני הצעה.

כדי שמישהו בכלל יחשוב לקחת איתכם אימונים, 3 דברים חייבים לקרות:

הוא צריך להכיר אתכם,

הוא צריך לאהוב אתכם, (בתור בני אדם)

והוא צריך לסמוך עליכם.

הוא צריך לקבל מכם לפני שאתם מציעים לו לקנות,

מה שיגרום לו לאהוב אתכם,

והוא צריך להאמין שאתם יודעים על מה אתם מדברים (לסמוך)

אם באופן קבוע,

תתנו לכל מי שעוקב אחריכם משהו שעוזר להם,

ותשלבו בזה דוגמאות להצלחה,

המתאמנים יגיעו.

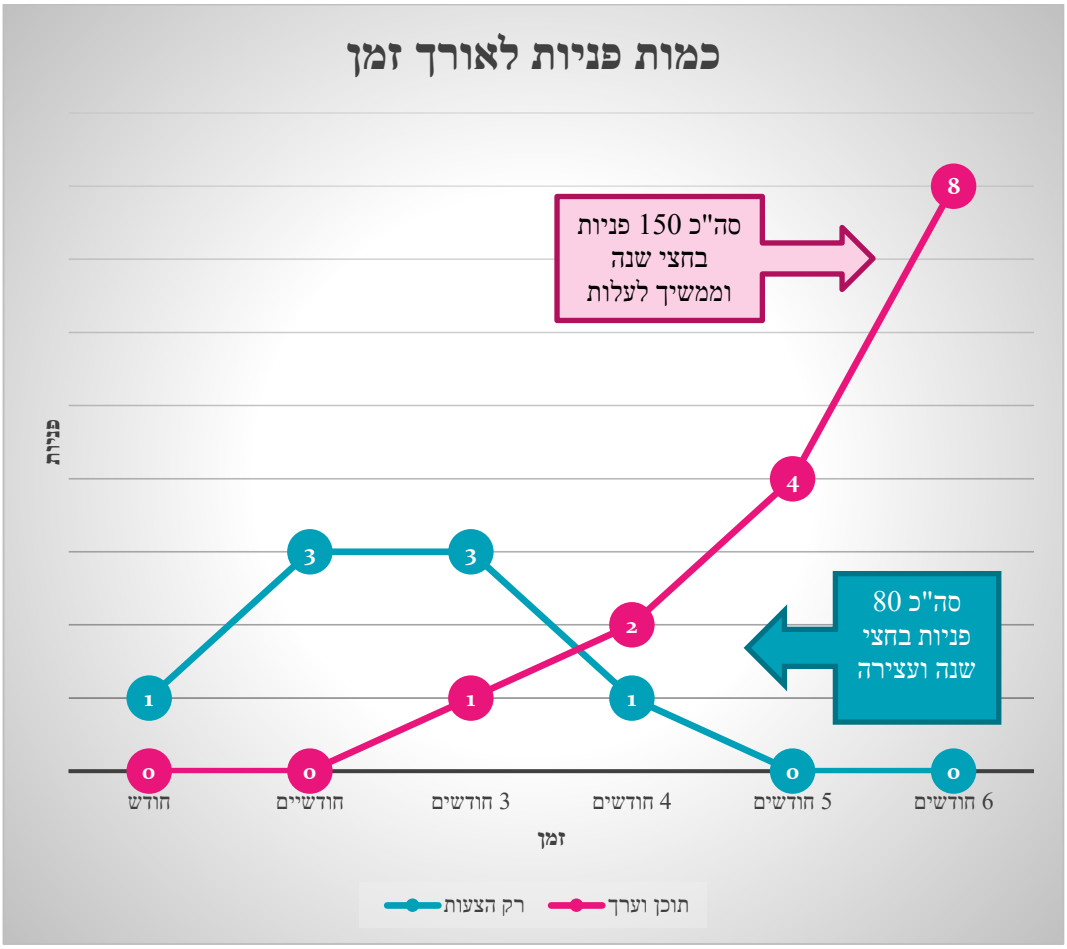
אל תהיו המאמנים האלה שבכל פוסט מציעים אימונים עם מספר הטלפון שלהם.

זו הדרך הבטוחה לאבד עוקבים...

בגרף למטה אתם יכולים לראות בבירור את ההבדל בין שתי האסטרטגיות:

מי שרק מציע, מצליח קצת בהתחלה, ובזה זה נגמר.

מי שמשקיע בערך, יצליח תמיד.



איור 1סה"כ 15 פניות בחצי שנה

3.מה הסיפור שלכם?

אני מודה.

לקח לי זמן לאמץ את הסטורי כאסטרטגיה שיווקית.

אבל האמת היא שזה עובד.

ברגע שמישהו יכול ליצור אתכם קשר באופן פרטי,

כתגובה מהירה,

מקבלים הרבה יותר פניות.

הסטורי הוא חלק חשוב מאוד בתכנית שלנו

ואפשר להשתמש בו גם לטיפים,

גם להוכחות,

וגם להצעות.

4.בנו הצעת פתיחה שעובדת.

כמה פעמים רכשתם מוצר של אלפי שקלים ברגע אחד ובלי מחשבה?

אני מוכן להמר שלא הרבה.

אולי רכשתם סמארטפון חדש,

או הזמנתם חופשה בשניה,

אבל כל אלה היו דברים שרציתם הרבה לפני,

והכרתם הרבה לפני.

בנוסף,

ידעתם בדיוק במה מדובר.

אימונים זה לא ככה.

לא רק שזה מוצר יקר,

הוא דורש זמן,

הוא דורש מאמץ,

והוא דורש התחייבות לאורך זמן.

אף אחד לא נכנס לשוטט ברשתות ופתאום קונה חבילת אימונים

ב-3000 ₪, ואנחנו חייבים להפנים את זה.

אבל כן יכול להיות,

שאם נעבוד נכון,

יגיעו לפגישת אבחון,

לייעוץ,

לאימון אישי מוזל או אפילו בחינם,

(אסביר בהמשך מה עדיף).

בשלב הזה,

אנחנו רוצים להוריד את כל החסמים ליצור איתנו קשר.

והעיקר, במיוחד אם אין לנו הרבה מתאמנים,

זה לפגוש כמה שיותר אנשים.

כמה שיותר!

רק מרגע הפגישה, אנחנו נציע ונדבר על חבילות אימונים.

5.לא ממהרים ללחוץ על ההדק. גששו קצת.

איך נדע עם ההצעה שלנו טובה?

פשוט מאוד: שואלים.

לא כל המאמנים זהים,

ולא כל העוקבים זהים.

מי שעוקב אחרי,

ופיענחתי כבר איזו הצעה גורמת לו להגיע אליי לייעוץ,

הוא לא מי שעוקב אחריך...

להעתיק בדיוק את מה שאני עושה לא יעבוד.

בעזרת הפוסטים שנעבור עליהם בתכנית,

אפשר להבין אם ההצעה שלנו טובה,

או כדאי לנו לנסות משהו אחר.

6.לא מוכרים בהתכתבות.

יש חוק אחד שחייב לקרות כדי שמישהו יקנה ממך אימונים.

אחד.

למעשה, זה החוק שקורה בכל פעם שמתבצעת רכישה,

לא משנה מה הסכום, ולא משנה מה המוצר.

בואו נעשה ניסוי מחשבה קטן:

אם הייתי אומר לך עכשיו ששעת ייעוץ שלי עולה 20 אלף ₪,

ובוודאות תכניס לך מאה אלף ₪ בהכנסות בשנה הקרובה,

היינו נפגשים?

אני מהמר על לא.

הרי זה סכום אדיר,

ואין לך אותו זמין.

בנוסף, אי אפשר להיות בטוח שזה באמת שווה את זה. מובן.

עכשיו אם הייתי אומר לך שאני מוכר את הבית שלי עבור אותם 20 אלף ₪?

מה היתה התשובה שלך?

אני מנחש שפתאום כל הסיבות מקודם לא תקפות.

עדיין אין לך את הכסף זמין, אבל פתאום אפשר הלוואה. נכון?

העניין הוא כזה:

בכל פעם שמתבצעת רכישה כלשהי,

הערך הנתפס על ידי הקונה,

גבוה מהסכום המבוקש על ידי המוכר.

זה עד כדי כך פשוט.



מה זה אומר?

שאם אנחנו רוצים למכור אישיים, אנחנו חייבים לייצר ערך נתפס גבוה.

אלא אם אתם מאמנים ותיקים,

שהשם שלכם מוביל בתחום,

אנחנו יכולים להניח שהערך הנתפס אצל מישהו שהרגע פנה אליכם,

לא ממש גבוה.

לדבר על מחירים בשלב הזה, ועוד בהודעה,

בלי שאפשר לשמוע אתכם,

להתרשם מכם באמת,

עושה עוול לשירות שלכם.

ומסתיים ב"יקר לי" או "אני צריך לחשוב על זה".....

אתם באמת חושבים שהודעת טקסט עם סכום יכולה להעביר

בצורה אמיתי כמה אתם טובים בתור מאמנים?

אז איך הופכים את כל זה לתכנית?

התכנית המלאה

לפני שנתחיל אני רוצה לבקש דבר אחד:

בואו ניתן לחודש הזה ניסיון אמיתי!

קל מאוד לדלג על דברים שלא יודעים,

או שקצת לא נוחים.

אבל כדי שזה יעבוד ויביא לך את המתאמנים שרצית,

אנחנו צריכים להשתמש בכל הכלים.

זה ממש לא הולך להיות מסובך...

אבל אני אבקש להתייחס לחודש הזה כמו תכנית אימון.

התוצאות שלנו יהיו בהתאם להשקעה.

בשלב הראשון נגדיר במדויק, מה אנחנו מציעים לקהל שלנו.

לאחר מכן נחלק את המשימות לפי השבועות.

4 שבועות של עבודה. זה הכל.

בהצלחה,

סומך עליך.

ההצעה

כדי שכל התכנית תצליח.

צריך להיות ברור לנו מהתחלה למה אנחנו מכוונים.

כל החודש וכל המשימות בנויות למשוך לכיוון אחד.

יש המון סוגים של הצעות,

וצריך לבחור אחת וללכת איתה.

אם אתם מאמנים אישיים בתחילת הדרך,

אלה ההצעות שאתם יכולים לבחור מהן:

- ← **אימון אבחון ללא עלות**
- ← **אימון אישי ראשון במחיר מוזל**
- ← **פגישת היכרות בזום**
- ← **בניית תכנית אימון במחיר מוזל**

בשלב הזה, אני ממליץ בחום ששום הצעה לא תעלה

מעל 49 ₪!

כדאי שנבין:

ככל שהסכום להצעה הראשונה גבוה יותר,

יגיעו פניות מוכנות יותר, אבל פחות אנשים בסך הכל.

ככל שהסכום נמוך יותר, או אפילו חינם, יפנו יותר אנשים,

אבל פחות רציניים.

אין לנו דרך לדעת מראש מה עדיף.

ככלל:

ככל שיש לכם פחות מתאמנים, הנטייה תהיה לכיוון החינם.

אם אתם מאמני קבוצות:

← **אימון היכרות ללא עלות**
← **שבוע אימונים במחיר מוזל**
← **3 אימונים במחיר מוזל**
← **חודש במחיר מוזל ללא התחייבות**
← **פגישה אישית בזום.**

בהתאם להצעה נקבע את המחיר,
אבל הכלל עדיין תקף:

לא יותר מ 49 ₪ למפגש, ואפילו פחות.

אחרי שבחרת אחד מכל אלה,
ואנחנו יודעים שאנחנו מכוונים אליו,
יוצאים לדרך!

שבוע 1

בשבוע הזה, אנחנו מניחים את הבסיס להצעה שתבוא.

המון פעמים, כבר בשבוע הזה נתחיל לקבל שאלות ופניות.

השבוע הזה, בנוי על 2 דברים בלבד:

הגדלת קהל העוקבים, ויצירת לו"ז של פרסום תוכן.

<u>הגדלת קהל העוקבים:</u>

המשימה פשוטה – חפשו את כל מי שאתם מכירים מתחום הכושר.

מתאמנים במועדון שלכם,

מאמנים אחרים,

מי שלמד איתכם,

וסמנו להם עוקב באינסטגרם ובקשו חברות בפייסבוק.

אסור להתבייש ולהסס.

אנחנו רוצים בכל יום בשבוע הזה, להגדיל את כמות העוקבים

בלפחות 30.

<u>לו"ז תוכן:</u>

זה השבוע שבו אנחנו הופכים את התוכן לחלק קבוע

מההרגלים שלנו.

אנחנו נפרסם 3 פוסטים השבוע,

והחל מהיום, זה המינימום שאנחנו הולכים לפרסם.

זה הולך להראות ככה:

ביום ראשון – אנחנו הולכים להעלות טיפ אימונים.
אבל זה לא הולך להיות סתם טיפ של:
"הנה תרגיל מגניב לישבן..."
אנחנו הולכים לעטוף את הטיפ הזה בסיפור.
אנחנו הולכים לספר איך הגענו אל הטיפ הזה,
איזו בעיה הוא פתר לנו,
ומה הוא עזר לנו להשיג.

אנחנו רוצים שכל מי שמתחבר לסיפור,
יבצע את הטיפ כבר השבוע,
ויהנה.

ביום שלישי- אנחנו הולכים לעזור לקהל להכיר אותנו כבני אדם.
אנשים לא יתחברו אלינו רק כי אנחנו מקצועיים.
הם צריכים גם לאהוב אותנו כאנשים.
זה הרגע שבו אנחנו משתפים אותם בחיים שלנו,
ובאמונות שלנו.

אנחנו נשתף אותם שגם לנו היה קשה,
אנחנו הולכים להראות להם את הנחישות שלנו,
אנחנו לא הולכים להראות להם שאנחנו לא מוותרים.
(רמז: רוב האנשים מוותרים מהר מדי אבל נמשכים למי שלא.
הם רוצים מישהו שלא יוותר להם כמו שהם מוותרים לעצמם)

בגדול, בלי להציע כלום, אנחנו הולכים לתת להם אמונה בעצמם.

ביום חמישי- אנחנו הולכים לשאול אותם שאלה.

לשאלה יש 2 תפקידים:

התשובות שלהם יקפיצו את התוכן,

ובנוסף יאפשרו לך לצבור מידע על הקהל.

אבל חשוב מאוד, השאלה חייבת להיות קצרה,

ואם 2 אופציות בלבד לתשובות.

דוגמאות לשאלות:

"מה מפיל אותך תמיד בתזונה: מתוק או מלוח?"

"מה עדיף לאימון: מוזיקה חזקה או שקט?"

"מה עדיף: להיות חזק או להראות חזק?"

הבנת את העניין.

השאלות האלה, יעוררו מאוד את הפרופיל שלך,

ובנוסף יתנו הרבה רעיונות לתוכן עתידי.

<u>סיכום שבוע:</u>

30 עוקבים ובקשות חברות ביום מכל מי שמכירים בתחום.

פוסטים בראשון, שלישי וחמישי גם באינסטגרם וגם בפייסבוק האישי.

שבוע 2

בשבוע הזה, כדי שנצליח להשיג מתאמנים חדשים,
אנחנו נמשיך עם הפעולות של השבוע הקודם ונוסיף להם דבר אחד.

הגדלת כמות עוקבים:

אחרי שסיימנו בשבוע הקודם את המעגל של מי שאנחנו מכירים,
אנחנו נעבור למעגל שני.
אנחנו נזהה את האנשים שמגיבים הכי הרבה לפוסטים שלנו,
ונעבור על החברים שלהם.
בנוסף,
נתחיל להשתמש בהצעות של פייסבוק ואינסטגרם לעוקבים.
נשים לב לזה, ואת ההצעות עם הכי הרבה חברים משותפים נקבל.

החוק עדיין זהה: 30 עוקבים חדשים בכל יום.

תוכן:

ממשיכים עם אותה תבנית של שבוע שעבר.
אם אתם רוצים, שווה לשקול להוסיף גם סרטון ביום שני,
שבו אתם מסבירים על תרגיל מסויים או על משהו מעניין באימונים.
הסרטון צריך להיות עד 3 דק, וצריך לכלול כתוביות.

מה מוסיפים?

בשבוע הזה, אנחנו נתחיל להשתמש סטורי.
פשוט מאוד, נרצה להעלות כמה שיותר סטורי.
שתפו ארוחות שלכם,
סטים שאתם מבצעים,

תמונות של אנשים שאתם נפגשים איתם...

הצטלמו עם מתאמנים, תייגו אותם בסטורי ובקשו מהם לשתף אצלם.

העלו כמה שיותר, דברים שיעניינו את הקהל שלכם.

בנוסף, אחת ליומיים, שאלו את הקהל שאלה, או הציעו הצעה בסטורי:

לדוגמא:

"הסט הכבד באימון הרגליים שלי... מי רוצה לקבל את התכנית?"

"ארוחת בוקר... מה אתם אכלתם היום?"

"ספר מעולה. מה הספר האהוב עליכם?"

כמה שיותר.

סיכום:

מרחיבים עוקבים למעגל שני. 30 בקשות ביום.

ממשיכים ביצירת תוכן 3 פעמים בשבוע.

סטורי פעמיים ביום, שואלים שאלה אחת ליומיים.

שבוע 3

בשבוע הזה, אתם הולכים להתחיל לקבל פניות. תהיו מוכנים!

לפני שנפרט את המהלכים לשבוע הזה, חשוב לי להדגיש שככל שנמשיך יותר זמן את בניית הקהל ואת נוהל ה-30 עוקבים ביום יותר זמן, ההצעות הבאות שלנו ילכו ויהיו יותר טובות.

אז מה עושים השבוע?

אנחנו מתחילים את השבוע בגישוש.

נעלה פוסט ביום ראשון שהולך ככה:

"

גם אתם שמתם לב לזה?

(חשוב שהכותרת תגרום לאנשים לעצור)

כולם רוצים לרדת במשקל,

כולם רוצים להיות חטובים,

כולם רוצים להיות בריאים...

בנוסף,

אנחנו נמצאים בתקופה עם הכי הרבה ידע,

הכי הרבה מודעות,

ועדיין,

הכי הרבה אנשים לא בריאים ועם עודף משקל.

איך זה יכול להיות?

זה קורה מסיבה מאוד פשוטה:

מה שעובד לאחד לא בהכרח מתאים לאחר.

כשכל הידע באינטרנט, חסר מישהו שיעשה סדר ויגיד מה מתאים לך.

וככה הגענו למצב שכולם מנסים דברים שראו, שמעו, או הורידו,

אבל לא באמת מצליחים.

כדי לעזור,

החלטתי לפנות החודש מקום ל 20 אנשים,

לשבת איתם בצורה מסודרת,

ולהוציא אותם עם תכנית מתאימה.

בנוסף,

אני הולך לעשות את זה במחיר מוזל מאוד.

הייתם רוצים לשמוע עוד?

(כמובן שבהתאם לשירות שלכם הפוסט יצטרך להשתנות)

את הפוסט הזה, אנחנו נשתף גם בסטורי שלנו.

ביום ב'

נעלה תמונה שלנו לסטורי, עובדים על תכנית אימון למתאמן,

ונוסיף שאלה: מי רוצה תכנית?

ביום ג'

נעלה פוסט שמסביר על ההצעה שלנו:

איך מקבלים אימון אישי ב 39 ₪ בלבד?

(בהנחה וזו ההצעה)

קיבלתי המון שאלות על ההצעה שלי,

וכדי לעשות סדר חשוב לי להבהיר כמה דברים.

אני באמת הולך להפגש עם 20 אנשים לאימון אישי במהלך החודש הקרוב,

בעלות של 39 ₪ בלבד.

הייתי רוצה שזה יהיה יותר,

אבל אין לי יותר זמן מזה.

במהלך האימון,

מי שיגיע יקבל אבחון מקיף,

שיראה לו בדיוק איך הכי מתאים לו להתאמן,

ויעזור לו להתקדם ב(חיטוב, כח מסה, מה שהמטרה של הקהל שלכם)

אנחנו נעבור בצורה יסודית על כל חלק,

ונבטיח שזה יהיה תפור בדיוק בשבילך.

יש רק בעיה אחת,

פרסמתי את ההצעה אתמול וכבר נתפסו לי מספר מקומות.

מי שמעוניין יכול לרשום לי תגובה,

באותו יום בסטורי, נעלה הצעה ספציפית עם מחיר:

אימון אישי ב 39 ₪. נשארו עוד ....מקומות.

ביום ד'

נעלה וידאו שלנו מדברים על דגשים בהתאמת תכנית אימון לקהל שלנו,

ונסביר מה חשוב.

נפתח את הסרטון בזה שבדיוק סיימנו פגישה עם מתאמן שהגיע להצעה החדשה שלנו, ונתקלנו בשאלות האלה,

ונסיים בזה שעדיין ניתן להגיע ולשאול שאלות.

בנוסף,

אחרי כל אימון ושיחה עם מתאמן נשאל איך היה.

אני סומך עליך לעשות עבודה טובה, ושהתגובות יהיו טובות.

את התגובות האלה,

נעלה לסטורי ללא השם של המתאמן.

ביום ה'

נעלה שוב פוסט שאלה:

"אימון אישי או קבוצתי?"

את זה גם נעלה בסטורי

שבוע 4

בשבוע הזה, אנחנו סוגרים את ההצעה שלנו.

אם עשינו הכל נכון,

נפגשנו כבר עם כמה אנשים,

ומתוכננות לנו עוד פגישות לשבוע הזה.

השאיפה השבוע,

היא לעורר גם את הדחיינים!

ביום א נעלה פוסט שמספר על מקרה שקרה לנו

שבו אנחנו מצטערים על זה שלא פעלנו.

אימון שפספסנו,

פגישה שדחינו,

משהו שלא עשינו ועלה לנו הרבה.

לסכם את זה שבסופו של דבר,

אנחנו מצטערים רק על מה שלא עשינו.

בסיום הפוסט,

נציין את זה שאלו הימים האחרונים לתאם איתכם אימון מוזל.

באותו יום בסטורי

נעלה תמונה עם מתאמן ונכתוב 20\15 רק עוד 5 מקומות או כמה שיש לכם.

ביום ב'

נשאל מתאמן בסוף אימון איך הוא מרגיש,

ונעלה את התשובה שלו.

כמובן שנתייג את המתאמן ונבקש ממנו לשתף.

ביום ג'

נעלה פוסט תודה לכל מי שכבר הגיע לפגישה.

נציין שפגשנו אנשים מדהימים,

נתייג אותם, נגיד להם תודה

ושאנחנו גאים הם.

נכתוב שההצעה נסגרת מחר.

באותו יום נעלה גם סטורי של הזדמנות אחרונה.

חשוב מאוד!

מהרגע הזה, סיימנו להציע.

אנחנו חוזרים למתכונת של השבועיים הראשונים

ומעלים רק תוכן שעוזר.

אנחנו חוזרים לבניית הקהל שלנו.

הרעיון הוא לעבוד בגלים.

בונים קהל תקופה מסויימת,

ומציעים.

שוב בונים, ושוב מציעים.

בסופו של דבר בניית הקהל אמורה להיות כזו,

שלא תצטרכו אפילו את ההצעות המרוכזות,

ואנשים פשוט יפנו אליכם.

אם ביצענו הכל,

במהלך החודש אתם אמורים לקבל 30-40 פניות ברשתות,

להפגש עם 20 אנשים,

ולסגור מתאמנים חדשים.

לא רק שהתכנית הזו מביאה לכם מתאמנים חדשים,

היא גם נותנת לכם המון מידע לתכנית הבאה שלכם,

ועוזרת לכם ללמוד מה עובד ומה לא.

בהצלחה,

יוסי

הצעה מיוחדת- לא לפספס!

חשבת פעם על מה 3 השלבים שהקהל שלך צריך לעשות

כדי ההכנסה שלך תהיה גבוהה באופן קבוע?

אני מדבר כאן על רווחים של 5 ספרות.

כאלה שמאפשרים לך לחיות בכיף ולהתפתח בתחום.

השלבים הם פשוטים:

הם צריכים לפנות (מה שהמידע במדריך הזה ידאג)

הם צריכים לשלם ולסגור

והם צריכים להתמיד (אני סומך עליך לגבי זה)

זה משאיר לנו דבר אחד פתוח:

למכור נכון ולסגור עסקאות!

רוצה לוודא שזה מבוצע בצורה הכי נכונה שאפשר?

רק להמשיך לקרוא למטה

אם אתם רוצים לוודא שאתם מקבלים נכון את כל הפניות,

מביאים אותם לפגישות,

מציעים נכון אימוני המשך,

ויודעים לטפל בכל התנגדות שמגיעה בשיחה:

"יקר לי"

"אני צריך לחשוב"

"אני צריך להתייעץ עם ..."

יש לי הצעה מיוחדת בשבילך.

קורס מיוחד שמסביר כולו איך מוכרים אימוני כושר.

הקורס הוא דיגיטלי לגמרי,

וניתן לצפות בכל רגע ובכל מקום.

9 שיעורי וידאו שעוברים על שיטה בדוקה לסגור מתאמנים:

איך עונים להודעה?

מה להגיד בטלפון?

מה חייב לקרות בפגישה ראשונה?

מה שלושת השלבים של אימון ראשון?

איך נותנים הצעה?

איך מגיבים כשמישהו אומר שיקר לו או שהוא צריך לחשוב?

את כל אלה אפשר לגלות כבר עכשיו,

ובצורה שנבנתה במיוחד לתחום הכושר,

ללחוץ כאן כדי לקרוא את כל הפרטים.