

המדריך השלם: צעדים ראשונים לבניית עסק כושר רווחי

יוסי קלמנוביץ



שתי הבעיות הגדולות של מאמני הכושר
ופתרונות שכל אחד יכול ליישם

תוכן עניינים

3	הקדמה.....
3	מהן 2 הבעיות הכי גדולות של מאמן כושר?.....
9	בעיה 1: הכנסות לא צפויות.....
12	בעיה 2: שעות עבודה.....

הקדמה

מהן 2 הבעיות הכי גדולות של מאמן כושר?

אם אתם מתחילים עכשיו עוד חודש, לחוץ, עייף ומודאג, אני מוכן להתערב שזה קורה בגלל 2 הבעיות האלה:

הבעיה השניה: היא השעות. או, שעות העבודה שלנו המאמנים..

בגדול אפשר להגיד, שאנחנו עובדים כשכל האחרים לא.
באיזה עוד מקצוע, מתחילים לעבוד לפני 6 בבוקר, עובדים שעתיים שלוש, יוצאים להפסקה ארוכה כשכולם בעבודה, ואז חוזרים לאמן עד 10-11 בלילה?
זה אולי התאים כשיצאנו מהקורס, אבל זאת לא דרך לבנות קריירה, וזאת לא דרך להקים משפחה.

הבעיה הראשונה: הכנסות לא קבועות, ולא צפויות מראש.

מתאמנים דוחים אימונים, מבטלים לך הרגע האחרון, חבילת אימונים שהיתה אמורה להגמר תוך חודשיים, איכשהו התארכה ל-4 חודשים.
אותו סכום שחשבת שיכנס לך לחשבון החודש,
נדחה כי המתאמן נסע לחופשה, חזר, ועכשיו אתה מנסה בכל הכח להחזיר אותו לאימונים...
מי לא מכיר את זה?
זה שוחק, זה מלחץ, וזאת לא דרך לבנות ביטחון כלכלי לעתיד...

לא פלא, לאור שתי הבעיות האלה שיש מאמנים מצויינים שפשוט עוזבים את התחום, ומחליטים שאין בו עתיד.

**אבל האמת היא, שזה לא התחום...
זה אנחנו. המאמנים.**

אתם מבינים,

- אף אחד לא לימד אותנו איך להתנהל כאנשי עסקים. כיזמים.
- אף אחד לא לימד אותנו איך לבנות עסק מסודר.
- אנחנו יוצאים לשוק העבודה ישר אחרי הקורס עם כל הרצון הטוב לעזור לכמה שיותר אנשים לחיות חיים בריאים יותר, אבל בדרך מאבדים את עצמנו.

יכול להיות שזה מה שנגזר על מי שנכנס לתחום הזה?

אז זהו, שלא.

חשוב

תחום הכושר, כשמשלבים אותו עם הבנה של איך עסק צריך לעבוד, הוא הדבר הכי מדהים שיכול לקרות לך! הוא נותן לך את האפשרות לשלב עבודה עם תכלית ומשמעות, כזו שכיף לקום אליה בבוקר. כזו שיוצאים אליה עם אהבה וחוזרים עם סיפוק אדיר. הרי אנחנו יודעים שלהרקב במשרד במשך 8-10 שעות ביום זה פשוט לא אנחנו. וזה גם לא בריא...

אבל כדי שזה יקרה, אנחנו חייבים לפתור את 2 הבעיות האלה.

ואם תמשיכו לקרוא,

אני אגלה לכם בדיוק איך מאמנים מצליחים עושים את זה. זה הרבה יותר פשוט ממה שזה נשמע. אם תקראו, תפנימו ותיישמו את מה שאני מתאר לכם, החיים והעסק שלכם ישתנו לגמרי. אתם תגלו רמת ביטחון בשירות ובהכנסה שלכם, שרוב המאמנים פשוט לא יודעים שקיימת.

אבל לפני שאגלה לכם איך,

אני רוצה שתדעו משהו.

מאוד קל לראות את הפתרונות הפשוטים, ולהגיד ישר: זה לא בשבילי.

אף אחד לא יסכים לעבוד איתי ככה....

**אבל, אם אתם רוצים קריירה ארוכה, ביטחון ושקט, בלי לגמור
את עצמכם בשעות עבודה,
זו הדרך הכי טובה שיש.**

עזרתי כבר למאות מאמנים להפנים את העקרונות האלה,
ולבנות מודל עסקי שמאפשר להם לשגשג.
מאמנים שעשו את הקפיצה הזו, גילו עולם חדש.

✓ הם גילו עולם שבו הם פותחים כל חודש עם הכנסה צפויה מראש.

✓ הם גילו עולם שבו גם אם לא יסגרו עסקה אחת בכל החודש, ההכנסה שלהם נכנסת כמו שעון.

✓ הם גילו שהם יכולים להיות בבית עם המשפחה והחברים, ולעבוד בשעות שהם רוצים לעבוד, בלי להקרע.

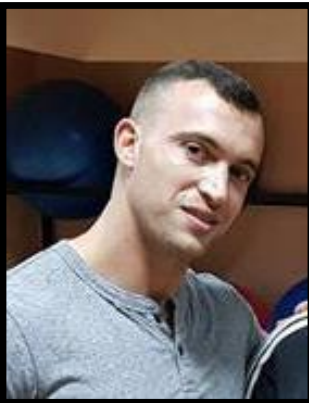
עומר דוד, מאמן כושר.

"אם לאמר את האמת, לא חשבתי שזה יכול לעבוד... אבל אחרי שינוי שכנע אותי שזו הדרך, הפתרון הזה סידר לי לגמרי את העבודה.. נדהמתי לגלות שהמתאמנים עכשיו רודפים אחריי כדי לקבוע אימון ועושים את המאמץ להגיע. הם גם פתאום הבינו שמדובר בתהליך ארוך.



בנוסף, אין בינינו בכלל דיבורים על כסף. מלבד העסקה הראשונה... אני עכשיו בטוח לגמרי בהכנסה החודשית ולאור שנה מרוויח הרבה יותר"

יפית רובין, מאמן כושר.



"אני מאמן כבר יותר מעשור. היו לי המון ספקות לגבי מעבר לצורת העבודה הזו. אבל היום, חלק גדול מאוד מההכנסות שלי מגיע מצורת העבודה שמתוארת במדריך.

ואין לי ספק שזה רק הולך לגדול, כי השיטה הזו נותנת לי יכולת להגביר בזמנים שנזקקים לי.

תראו, רוב המתאמנים פשוט מבזבזים זמן וכסף יקרים מאוד.

הם ממשיכים לשפוך כסף על חברות פרסום, יועצי פייסבוק, וכו'.

בנתיים, הכסף יוצא בלי שמשוהו נכנס. הם גם ממשיכים לעבוד באותה צורה ישנה של אימונים,

בלי לחשוב שיש אופציה אחרת לגמרי.

מתאמנים לא חייבים לחיות מחבילת אימונים לחבילת אימונים.

על המזכבר

רגע, למה שתקשיבו לי?



היי,

אני יוסי קלמנוביץ,

יכול להיות שאתם מכירים כאחד מהמייסדים של הקבוצה:
"המרכז לפיתוח מאמני כושר אישיים" שמונה אלפי חברים.

יכול להיות שאתם מכירים אותי כבעלים של מתקן האימונים ACT
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 הגעתם לאחת הסדנאות שאני עורך בנושא העסקי,

ואולי אתם בכלל מכירים אותי כסגן אלוף בהרמות כח...
(מצטער הייתי חייב להכניס את זה.... בכל זאת מאמן ☺)

הבן שלי בקושי ראה אותי עד שהוא היה
בן 6...

הייתי יוצא מהבית לפני שהוא יצא, וחוזר
אחרי שהוא נרדם.. וכך גם הבת השניה...

השיא הגיע, כשבגלל פציעה, היית צריך
לעבור ניתוח שהשבית אותי מעל חודש.
החובות שנכנסתי אליהם בגלל הדבר
הזה היו עצומים. שקלתי לפרוש.

אבל משהו נדלק בי, ואמרתי לעצמי שאני
לא אחד שמוותר.
בדיוק כמו בספורט, התחלתי ללמוד כל
מה שאפשר על עסקים. ונשבעתי ליישם.
מה היה לי להפסיד?

אבל אתם צריכים לדעת שזה לא תמיד
היה ככה. ממש לא..למעשה, עד לפני
כמה שנים, הייתי מתרוצץ מאימון לאימון,
בשעות הזויות.
לפעמים נוסע לבתים של אנשים עם ציוד
ומתחיל לאמן אותם.

גם כשכבר החלטתי לעשות מעשה,
ולקנות מכון שכונתי קטן,
הייתי צריך למשכן את הבית ולהסתבך
בהלוואות, מה שממש לא הוסיף שקט...
הייתי עובד כמו חמור, מנסה להחזיק את
המקום,
לאמן ולעשות הכל. וזה עדיין לא הספיק.
חשבתי שאני אמור להרוויח משהו אחד,
ובפועל נכנס משהו אחר לגמרי לבנק כל
חודש.
מנויים היו דוחים תשלום, מתאמנים
מבטלים ונעלמים.

לאט לאט, פניתי לאנשי עסקים ממצליחים בארץ וגם בחו"ל שהסכימו ללמד אותי.
לקחתי הלוואות נוספות וטסתי כדי להפגש איתם.

הם גילו לי שלא ידעתי כלום. חשבתי שאני חזק, חכם ומבין. אבל זה היה שטויות.

הדבר המדהים ביותר שגיליתי, ואז הכל התחבר, זה שעסקים זה בדיוק כמו
כושר.

ולמעשה, לנו המאמנים, שיודעים איך לעשות שינוי פיזי, יש את כל הכלים
לעשות גם שינוי עסקי.

אנחנו רק צריכים להביא את הגישה הנכונה לתחום.

ברגע שהבנתי את זה, העסק התחיל לעוף.

- ✓ התחלתי להעסיק עוד עובדים.
- ✓ לבנות דברים חדשים, .
- ✓ להשקיע,
- ✓ ליצור שיתופי פעולה

והכי חשוב,

להיות שקט ולבלות זמן איכות עם האנשים שאני אוהב.

ברגע שבין את שתי הבעיות העיקריות שגומרות לנו את ההכנסה ואת היכולת
להתקדם, השמיים הם הגבול.

אני סומך עליכם!

בעיה 1: הכנסות לא צפויות

אבל רגע, הרי אי אפשר לחייב לו על אימונים שהוא לא מגיע. נכון?
אתם צודקים.
התעקשות על גבייה של כל אימון שתוכנן, תשאיר אתכם ממש מהר בלי מתאמנים.
אנחנו חייבים לזכור שהעסק שלנו נבנה על אמון, ומערכת יחסים לטווח ארוך.

אז איך עושים את זה?
הסוד הוא שמפסיקים למכור חבילות של אימונים. מפסיקים לספור כמה אימונים המתאמן עושה.
שמעתם נכון....

תחשבו על זה רגע, אנחנו יודעים הרי, שגוף בריא באמת לוקח זמן.
אנחנו גם יודעים שהאימונים עצמם, הם אחלה אבל הרעיון הוא להכניס מתאמן לאורח חיים חדש. כזה שבו אנחנו מלווים אותו מכל הבחינות ומספקים תכנית מלאה, שהאימונים הם חלק ממנה.
ולכן, אנחנו עוברים למכור תכניות חודשיות.

התכניות החודשיות, יכולות לכלול אימון אחד, שניים או שלושה אימונים בשבוע, ויהיו מתומחרות בהתאם.

איך זה מתחיל?

- נפגשתם עם מתאמן חדש.
הסכמתם על זה שתתאמנו פעמיים בשבוע, הוא קנה חבילה של 10 אימונים. מצויין. עשיתם את זה. בראש שלכם, בעוד 5 שבועות הוא כבר קונה עוד כרטיסייה.
אבל, לא כל כך מהר....
- עברו 5 שבועות, והוא ביצע רק 6 אימונים...
הילדה היתה חולה, היה לו כנס מחוץ לעיר, ולאחד הוא פשוט לא קם בזמן...
- ואתם הרי אנשים טובים. לא נעים לחייב....
- אבל עברו 5 שבועות שבהם הייתם בטוחים שתכנס סקה נוספת, והיא לא מגיעה.
ואתם בניתם על הכסף הזה. כולנו היינו שם, גם אני.
ולמעשה כשמסתכלים על זה ברמה השנתית הנתונים עוד יותר מבהילים.
- נגיד שאתם לוקחים 150 שקלים לאימון. יש לכם מתאמן שאתם מאמנים פעמיים בשבוע.
זה אומר שבחודש, אתם מצפים להכניס ממנו בערך 1200 ש"ח.
הסטטיסטיקה מראה, שהוא יבצע בערך 5 אימונים בלבד כל חודש במהלך השנה, וזה אם הוא לא יפרוש באמצע.
כלומר מה שבראש שלכם היה אמור להיות 1200, הפך במהירות ל 750 שח בלבד.
- הפסד של 450 שח לכל חודש על כל מתאמן!!!
אם יש לכם 10 מתאמנים, זה 4500 שח בחודש שאתם לא רואים,
בשנה, זה אומר שאתם משאירים 54000 שקל על הרצפה....
כי הרי שריינתם לו את השעות האלה. אתם לא תכניסו עוד מישהו

54,000 שקל. אתם קולטים?

אם נחזור למאמן שדיברנו עליו קודם,

⇐ הוא יציע למתאמן שלו חבילה של שני אימונים בשבוע, בעלות של 1200 שח בחודש. החבילה תכלול גם איזשהו אימון לבית, ואיזשהו פורמט ליווי נוסף, אבל המחיר יהיה חודשי.

⇐ יותר מזה, המאמן גם יציע למתאמן, את אותו מסלול עם התחייבות לטווח ארוך, ויציע לו 10 אחוזים של הנחה.

כלומר, 1080 שח עבור חודש של 2 אימונים בשבוע.

אבל שימו לב,

המחיר הוא על תכנית ולא על כל אימון.

גם בחודשים שייצא אימון אחד יותר, אתם תספגו את זה,

וגם כשהמתאמן, לא יגיע לאימון אחד, זה לא יהיה עניין, כי התשלום הוא

חודשי.

אבל יוסי, זה אומר שכל חודש אני צריך לרדוף אחריו בשביל לקבל תשלום???

זה ממש יציק. ואתם צודקים. ובגלל זה אנחנו ממש לא הולכים לרדוף אחריו כל חודש,

למעשה, מלבד העסקה הראשונה, אנחנו לא נבצע שום עסקה יזומה נוספת

כל עוד הוא מתאמן שלנו.

אתם זוכרים שאמרנו שמה שחסר לנו המאמנים זה הבנה בעסקים?

עסקים גדולים, נבנים על סדר, ועל נהלים מסודרים.

בדיוק בגלל זה, אתם הולכים לפתוח מסוף להוראות קבע, ולהתחיל לקבל תשלום באשראי.

אני מבין שעד עכשיו לעבוד עם מזומן וצקים היה ממש נח, וזה גם הרגיש ממש טוב ביד,

אבל כמו שזה נכנס, זה גם הלך, ואחרי שנת עבודה נשארנו בלי כלום.

הייתי שם. ואני יודע שגם אתם.

אנחנו רוצים לבנות עסק יציב, שגם יראה למתאמנים כמשהו

מכובד ורציני,

וייתן להם אמון בשירות שלנו.

ולכן

- אנחנו נפנה לחברת סליקה באשראי (זו שתציע לנו את אחוזי העמלה הטובים ביותר)
- ואנחנו גם נפנה לחברת אישורית זהב, ונפתח מסוף שנקרא קארדקום, שמאפשר לנו לחייב אנשים בהוראות קבע.
- אנחנו נשלם באהבה ובשמחה את הסכום הזעום שהם ידרשו, ונתחיל לעבוד בצורה מסודרת.

זוכרים את המאמן מקודם?

הוא עכשיו עובד עם הוראות קבע,

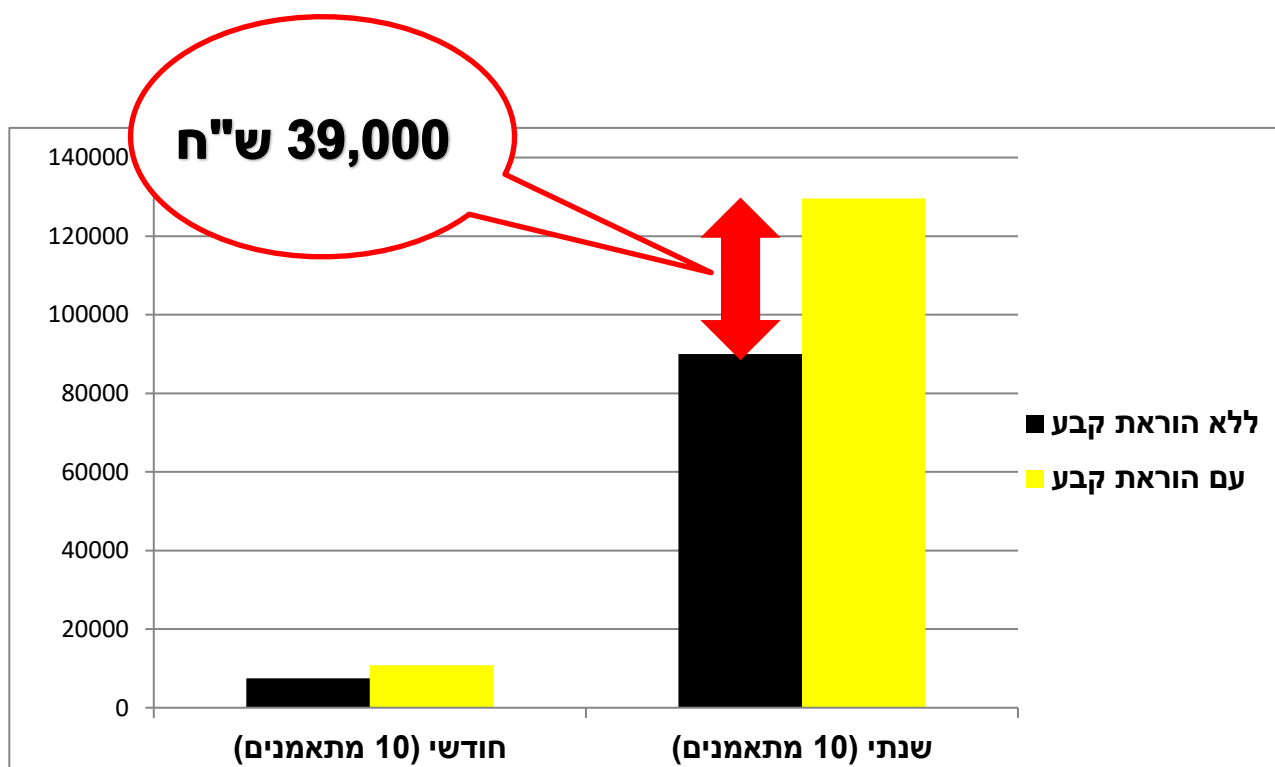
ומחתים כל מתאמן על הוראת קבע חודשית, בסך 1200 או 1080 שח עם התחייבות.

ההוראות נכנסות בכל חודש כמו שעון,

לאחר שהוא מקזז את ההוצאות של סליקת אשראי,

ושל עלות המסוף, נשאר לו בסוף השנה, עוד 39 אלף שח לעומת השנה קודמת!

על אותם 10 מתאמנים. (אני בטוח שיש לכם מה לעשות עם 39,000 ש"ח)



ולא רק זה, בגלל שהוא שקט כי הכסף נכנס בצורה קבועה,
והוא לא מבזבז זמן על קבלת תשלום, תיאומים וביטולים,
הוא הצליח להשיג עוד מתאמנים, והוא גם התחיל לארגן פעילות התנדבותית בכל מיני אגודות.
איך זה נשמע?

השלבים שיעזרו לכם לסדר את ההכנסות:

- 1. בניית מחירון חודשי לפי פעם, פעמיים או שלוש בשבוע.**
- 2. פנייה לחברת סליקה ופתיחת ספק אצלה (ודאו שאתם מתמקחים על העמלה)**
- 3. פתיחת מסוף קארדקום דרך אישורית זהב, שיאפשר לכם גבייה אוטומטית בהוראת קבע.**
- 4. מחתימים כל מתאמן חדש על טופס הרשאה לחיוב אשראי**
- 6. מאמנים בכיף ובונים עסק מצליח עם המון מתאמנים**

בעיה 2: שעות עבודה.

מישהו פעם אמר לי, ששעות העבודה של מאמן כושר הן הדבר הכי קשה.
אנחנו עובדים כשאחרים לא. וזה יוצר לו"ז שכמעט בלתי אפשרי למשוך לאורך זמן.
שלא לדבר על יציאה לחופשה, או מחלה.
התחלנו במקצוע הזה מכוונה הכי טובה, ובסוף אנחנו מגלים שאנחנו נשחקים,
עובדים בשעות מטורפות, ומשלמים על זה את המחיר בעצמנו.

אבל מה אפשר לעשות?

הרי זה לא שמישהו יגיע לאימון אישי בשעה 11 בבוקר... כמעט ואף אחד לא יכול. אנשים עובדים.
וזה נכון.

מי קבע שהמוצר שאנחנו מציעים חייב להיות אימון אישי בפגישה פעמיים בשבוע?

אני הולך לספר לכם עכשיו, איך מאמנים מצליחים בונים לעצמם
עסק שמאפשר להם לעבוד עם יותר מתאמנים, מכל הארץ,
להרוויח יותר על כל שעה של עבודה, ולהציע מחיר יותר משתלם.

זה עבד לי ועבד לעוד המון מאמנים. וזה נקרא :

אימון מרחוק.

מה זה אומר?

זה אומר, שאנחנו מוצאים את התחום בכושר שבוא אנחנו הכי טובים.

במה אנחנו מתמקצעים?

⇒ כח?

⇒ חיטוב?

⇒ פיתוח גוף?

⇒ אולי אימונים ביתיים?

מרגע שהבנו את זה, אנחנו מתחילים לבנות מוצר אימונים,

שיאפשר לנו לעבוד עם מתאמנים גם בלי שהם מגיעים לפגישות קבועות.

למשל:

מאמן שמתמחה בחיטוב לנשים, בונה תכנית, בה כל מתאמנת מגיעה אליו לאימון אחת לחודש. לאחר האימון הזה היא מקבלת תכנית אישית לעבודה עצמית במכון. באותו חודש, הם ממבצעים עדכונים שוטפים בעזרת סרטונים שהיא שולחת לו. המאמן משיב לה על השאלות, משנה את התכנית עם צריך, ומוודא שהיא ממשיכה להתקדם. בחודש הבא הם נפגשים שוב וכך הלאה.

על השירות הזה, המאמן יגבה 550 שקלים בכל חודש.

עכשיו תחשבו על זה רגע:

ההשקעה של המאמן, מסתכמת בפגישה אחת בחודש, ובזמן שבו הוא עונה לה לשאלות.

נגיד שעה וחצי במצטבר בכל חודש.

על השירות הזה, הוא מקבל 550 ש"ח. בכל חודש, ואם הפנמתם את הסעיף הקודם זה נכנס אליו בהוראת קבע.

לא רק זה, המחיר שהוא מציע לאותה מתאמנת, הרבה יותר זול מחבילה של אימונים אישיים.

היא מרגישה שהיא מקבלת ליווי צמוד, אבל משלמת הרבה פחות.

עוד יתרון, זה שאין הגבלה למיקום בארץ.
אפשר לעבוד עם מתאמנים מכל הארץ בצורה הזו.

והכי טוב, מלבד הפגישה, זה שאתם, המאמנים, קובעים מתי אתם עובדים.
אתם יכולים לרכז לכם את כל המענה לשעתיים ביום בצהריים.

מאמנים שבנו את זה הוא מכניס בטוטאל, 23000 אלף שח בחודש, עם מספיק זמן פנוי...

בצורה כזו,

גילו, שהם יכולים לבצע 3 אימונים אישיים בכל בוקר, ללכת להתאמן בעצמם.

לאכול בכיף ארוחה טובה, לשבת שעה וחצי על מענה למיילים של מתאמנים במסלול אימון מרחוק.

הם כן עובדים עוד פעמיים בשבוע אחהצ במשך 3 שעות כל פעם,

בפגישות החודשיות של המתאמנים שהם מלווים.

זה נותן להם יכולת לעבוד עם 24 מתאמנים כאלה בו זמנית.

"אני מאמן אישי כבר יותר מעשור וגם לי כמו למאמנים רבים אחרים, היו בעבר המון ספקות לגבי ליווי מתאמנים מרחוק. לא האמנתי ששיטת עבודה כזו יכולה לעזור למתאמנים וגם לא חשבתי שמישהו ירצה שירות כזה. אבל כיום חלק ניכר מההכנסות השנתיות שלי מגיעות מאימון אונליין."

ואין לי ספק שהתחום רק ימשיך לגדול בעתיד. בזכות האינטרנט, יש לנו המתאמנים כיום אפשרות להגיע לקהל גדול ומגוון מאי פעם אני לפעמים עדיין נדהם מכמה זה פשוט..."

בואו נראה כרגע, איך נראים חיים של מאמן כזה שהפנים את 2 הפתרונות:

- בכל יום, הוא עובד 3 שעות בבוקר באימונים אישיים של מתאמנים קבועים.
- יש לו 10 מתאמנים כאלה, שמחוייבים לפרקי זמן ארוכים,
- ומשלמים בכל חודש 1080 שח כל אחד בהוראת קבע אוטומטית.

בנוסף,

- הוא עובד עם 24 מתאמנים בליווי מרחוק, שמגיעים כל אחד לפגישה אחת בחודש,
- ומשלמים לו 550 שח כל אחד.
- במובן שבהוראת קבע אוטומטית.

המאמן שלנו עובד כל בוקר 3 שעות באימונים, שעתיים בצהריים עונה להודעות,

ופעמיים בשבוע בסהכ עובד 3 שעות אחהצ.

הוא מכניס בטוטאל, 23000 אלף שח בחודש, עם מספיק זמן פנוי...

עכשיו אתם מבינים, שמאמן כושר יכול להיות מקצוע מאוד מתגמל, כשמתייחסים אליו כעסק.

אתם גם יודעים מאיזה שני כלים להתחיל לבנות את העסק שלכם.

אם אתם רוצים לגלות כבר עכשיו, איך בונים עסק של ליווי מרחוק במהירות ובקלות,

אתם יכולים להצטרף לקורס הדיגיטלי המלא לבניית עסק של ליווי מרחוק.

הקורס מורכב מ-30 שיעורי וידאו, מצגות וובינרים, שיסבירו לכם צעד אחר צעד,

איך מתחילים, איך משיגים מתאמנים, איך גובים תשלום, באיזה תוכנות להשתמש,

ועוד המון דברים!

**בנוסף, עכשיו בלבד, אתם יכולים להצטרף לקורס המלא
במחיר של 349 ש"ח בלבד!**

חשבו על זה רגע,

זה פחות ממה שמתאמן אחד ישלם לכם על ליווי של חודש אחד.

להצטרפות לקורס ב-349 ש"ח בלבד (תקף לשבוע הקרוב),
[לחצו כאן](#), והכניסו את קוד הקופון: "חוברת".

רוצים לדעת עוד?

אם אתם מרגישים, שאתם צריכים עוד מידע,

בהשגת המתאמנים, בבניית התכנית העסקית, באיך לפרסם,

אני מזמין להצטרף אלינו לקבוצה, המרכז לפיתוח מאמני כושר אישיים.

בקבוצה נדבר על כל מה שעושים מאמנים מצליחים:

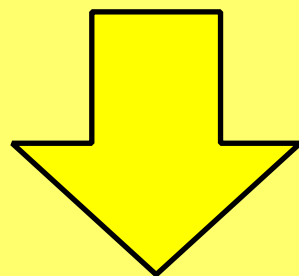
איך הם מפרסמים? כמה הם גובים על אימון? מה הם אומרים בפגישה ראשונה כדי לסגור הרבה עסקאות?

איך הם נמנעים מלהשוות את עצמם למתחרים? ועוד המון דברים שגם אני בעצמי התקשיתי בהם.

ובנוסף, כל מה שיכול לעניין מאמנים:

ביטוח, מיסים, קורסים, ציוד וכל מה שמאמנים צריכים ורוצים.

ההצטרפות למאמני כושר בלבד ואינה כרוכה בתשלום



הרשמה