

# Как стать Магнитом для клиентов:



40 секретов привлечения, удержания и стабильно высокого заработка тренера оффлайн или онлайн"

©Дмитрий Кононов, 2020

# Уровень Нормы тренера

- УРОВЕНЬ НОРМЫ ФОРМИРУЕТСЯ ТЕМ, ЧТО ТЫ ВИДИШЬ, ЧУВСТВУЕШЬ И ПРОЖИВАЕШЬ КАЖДЫЙ ДЕНЬ!
- Проявляется на разных уровнях: бытовом, финансовом, эмоциональном.

# Почему так трудно изменить УН?

- Рептильный мозг - выживание
- Эмоциональный мозг - эмоции, чувства, сиюминутные хотелки
- Неокортекс- цели, долгосрочные желания.

# 5 приемов для прокачки Уровня Нормы

- Как можно чаще помещать себя в Желаемое Будущее (или рядом с ним!)
- Как можно чаще общаться с людьми – Ролевыми Моделями (реально, виртуально, через книги, семинары, подкасты и т.д.)
- Найти Наставника (любым способом)
- How you anything you do everything © - постоянно отлавливать в себе «кое-какера» и улучшаться в мелочах
- Находить или создавать себе мотивирующее окружение!
- Отсекать «негативщиков»!

# Эмоциональный Интеллект и Soft Skills

- ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ: сумма навыков и способностей человека распознавать эмоции, понимать намерения, мотивацию и желания других людей и свои собственные, а также способность управлять своими эмоциями и эмоциями других людей в целях решения практических задач

Hard skills — узкие профессиональные навыки, которые нужны для решения конкретных задач в повседневной работе.

Soft skills — надпрофессиональные навыки, которые помогают решать жизненные задачи и работать с другими людьми

# ВАЖНО:

«гибкие навыки» — это 85% успеха человека в профессии,  
жесткие составляют только 15%.

# Самые важные мягкие навыки для фитнес-тренера:

- Коммуникативные способности = книги и статьи по Экологичному Общению, тренинги по продажам, проведение консультаций
- Навык публичного выступления = прямые эфиры, «живые» семинары, запись видеороликов
- Сервисность/Клиентоориентированность = ЧТО Я ЕЩЕ МОГУ СДЕЛАТЬ ДЛЯ ВАС?
- Наставничество и менторинг = обучать(!), а не просто тренировать клиентов, брать тренеров-новичков «под крыло»

# Самые важные мягкие навыки для фитнес-тренера:

- Решение проблем = всегда пытаться самому решить возникшую проблему, даже если это не относится к вашим обязанностям
  - Принятие решений = прокачивать скорость принятия решений
  - Работа в режиме неопределенности = ПРИНИМАТЬ неопределенность как Игру. Искать плюсы. Делать то малое, на что способен здесь и сейчас.
  - Распознавание чужих эмоций и управление своими = учиться меньше говорить, больше слушать. Книги и тренинги по психологии общения и продажам. Знать и применять концепцию «Родитель – Взрослый – Дитя» в общении
  - Самоанализ и саморефлексия: ведение дневника. Постоянное задавание вопросов самому себе: что я мог бы сделать лучше? Как я могу повлиять на это? Какой урок я могу вынести из этого?
- Психотерапия или мудрый собеседник 😊



# Личный Бренд тренера

**ГЛАВНОЕ ПРАВИЛО: ПРОДВИГАЕТЕ  
ФИТНЕС, А НЕ САМОГО СЕБЯ!**

**Ключевое действие: ОТДАВАНИЕ.**

# Личный Бренд тренера в Интернете

1. Понимание своих сильных и слабых сторон и  
Зоны Компетентности

# Личный Бренд тренера в Интернете

2. Понимание своей основной Целевой Аудитории  
(Кто? Какие боли хотят решить? Какие цели ставят?  
Чего боятся? Что для них важно? И т.д.)

# Личный Бренд тренера в Интернете

3. Активное ведение странички хотя бы в 1 соцсети,  
где есть ЦА

# Личный Бренд тренера в Интернете

4. Обучать – развлекать – общаться.

# Личный Бренд тренера в Интернете

5. Полезный контент – главное! Его должно быть  
МНОГО.

# Личный Бренд тренера в Интернете

6. Ведение рубрики вопрос – ответ в соцсетях или экспертные советы на форумах

# Личный Бренд тренера в Интернете

7. Регулярные прямые эфиры с ответами на вопросы



# Личный Бренд тренера в Интернете

8. Много качественного фото-контента  
(профессиональные фотосессии – мастхэв)

# Личный Бренд тренера в Интернете

9. Умение твердо выразить и отстаивать свою позицию, не боясь хейта

# Личный Бренд тренера в Интернете

10. **Делай как я, а не делай, как я говорю. Быть  
Ролевой моделью для подписчиков**

# Личный Бренд тренера Оффлайн

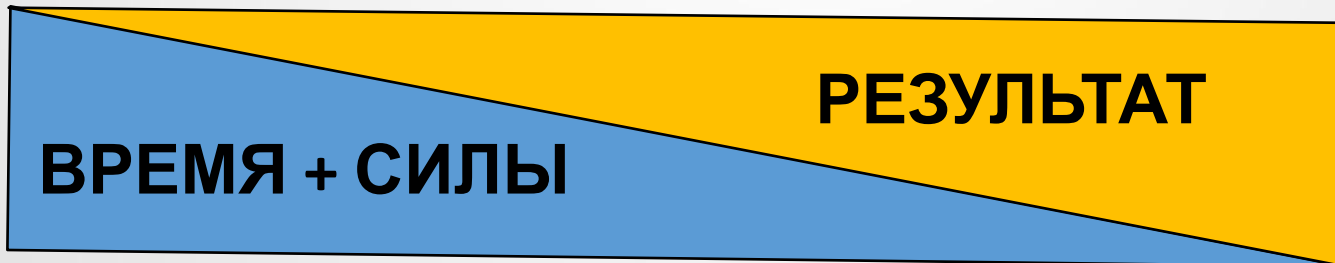
1. Понимание своих сильных и слабых сторон и Зоны Компетентности
2. Понимание своей основной Целевой Аудитории (Кто? Какие боли хотят решить? Какие цели ставят? Чего боятся? Что для них важно? И т.д.)
3. «Продающее» поведение в фитнес-клубе
4. Организация и проведение своих семинаров в клубе
5. Партнерство и проведение семинаров на чужих площадках
6. Партнерство с местными СМИ и (радиоэфир, ведение колонки в журнале, зарядка на местном ТВ и т.д. ) В том, числе и в интернет-версиях СМИ
7. Партнерство с большими городскими пабликами Вконтакте (онлайн-тренировки, рубрика «вопрос – ответ» и т.д.
8. Предлагаете неожиданные решения на «непрофильных» мероприятиях: пример = проведение утренней зарядки на бизнес-форуме «Маркетинг - Фест»
9. Организация и Проведение бесплатных/ благотворительных тренировок в клубе или на свежем воздухе
10. Регулярное посещение массовых бизнес-мероприятий и нетворкинг!

# ВАЖНО ПОНИМАТЬ!

Эффект Снежного Кома:

Сначала вы тратите много времени и энергии, получая маленькие результаты.

Потом вы получаете крутые результаты, затрачивая минимум времени и энергии (но уже инвестируете часть денег!)



# Постоянное повышение квалификации

## СПОСОБ 1.

Выбрать Основную ЦА, с которой приятнее/интереснее всего работать и «прокачиваться» вглубь по ее проблемам

Пример 1. Послеродовое восстановление мамочек с кесаревым сечением

Пример 2. Снижение веса у людей с травмами коленей и позвоночника

Пример 3. Подготовка женщин 35+ к конкурсам «Бикини» или «модельной» фотосессии

Пример 4. Развитие гибкости и шпагат для ЦА 40+

# Постоянное повышение квалификации

СПОСОБ 2.

2. Повышать квалификацию не по конкретной «нише» и ЦА, а по интересующей проблеме:

Пример 1. Диетология и нутрициология

Пример 2. Биомеханика и прикладная кинезиология

Пример 3. Психологические факторы ожирения и причины расстройств пищевого поведения

# После любого обучения

1. Публикуем новость об этом + фото с сертификатом во всех соцсетях (это должны увидеть как текущие, так и потенциальные клиенты)
2. Приглашаем подписчиков в честь успешно пройденного обучения на серию бесплатных консультаций по теме обучения
3. На консультациях продаем свои услуги по новым ценам 😊



# «Продающее» поведение в фитнес- клубе

1. Здравваемся со всеми клиентами, а не только теми, кого знаете

# «Продающее» поведение в фитнес- клубе

2. На дежурстве: помогаем клиентам, если видим, что нужна помощь или техника угрожает здоровью

# «Продающее» поведение в фитнес- клубе

3. С клиентом – новичком: обязательно знакомимся и спрашиваем, нужна ли помощь?

# «Продающее» поведение в фитнес- клубе

4. Если не нужна, напоминаем: «Если что – меня зовут \_\_\_\_ и я всегда рядом, обращайтесь»

# «Продающее» поведение в фитнес- клубе

5. Замечаем, если человек «воюет» с тренажером, подходим, с улыбкой помогаем и отходим.  
Помогаем девушкам снять/повесить блины на штангу и т. д.

# «Продающее» поведение в фитнес- клубе

6. Стараемся постепенно запоминать имена как можно большего количества клиентов, и приветствуем их по имени(!)

# «Продающее» поведение в фитнес- клубе

7. Не «продаем», а ждем запроса от клиента. После чего «продаем ему первый бесплатный шаг»

# «Продающее» поведение в фитнес- клубе

8. Проводите замеры и фитнес-тестирование. Особенно, если в вашем клубе этого никто не делает и это выглядит дико. 😊



# Что такое LTV и как его прокачать?

LTV = Life Time Value.

Дословно: ценность клиента за период жизни.

Пример: клиент, занимающийся с вами 3 года со средней частотой 100 раз в год при средней стоимости 1 тренировки для клиента = 1000 рублей (из которых 50% - фитнес-клубу)

За 3 года принесет вам  $100 \times 3 \times 500 \text{ р} = 150\,000 \text{ р}$ .

Это без учета его рекомендаций друзьям и знакомым...

# 40 способов прокачать LTV

Способ 1. Первичное и повторяющееся фитнес-тестирование.

Наглядно демонстрируем его прогресс и свою заинтересованность в этом прогрессе

# 40 способов прокачать LTV

Способ 2. Обучение клиента на тренировке, а не просто «выполняем отжимания широким хватом до отказа»

# 40 способов прокачать LTV

Способ 3. ГРАМОТНОЕ соотношение похвалы и критики  
(1 к 7!)

# 40 способов прокачать LTV

Способ 4. Прикасаемся к клиенту во время тренировки (помогая освоить технику, объясняя, какие мышцы должны работать и т.д.)

# 40 способов прокачать LTV

Способ 5. Используем элементы МФР или массажа во время или после тренировки

# 40 способов прокачать LTV

Способ 6. Изучаем, и ЗАПОМИНАЕМ, какая дистанция комфортна для клиента. И БОльшую часть времени находимся на этой дистанции

# 40 способов прокачать LTV

Способ 7. Общаемся с клиентом «на Вы», до тех пор, пока клиент сам не проявил инициативу перейти на ты.



# 40 способов прокачать LTV

Способ 8. Добившись поставленных задач, ПОМОГАЕМ клиенту сформулировать новые цели! И вместе прописываем план по их достижению

# 40 способов прокачать LTV

Способ 9. Обязательно отмечаем прогресс (в весах, технике, выносливости, гибкости и пр)

Прогресс в процессе часто важнее достижения конечной цели

# 40 способов прокачать LTV

Способ 10. Вау-эффект. После тренировки сообщаете клиенту, что она была бесплатной: «просто сегодня мне так захотелось»

# 40 способов прокачать LTV

Способ 11. Вау-эффект-2: угостите клиента кофе, протеином или батончиком за свой счет. Или вручите ему банан/яблоко 😊

# 40 способов прокачать LTV

Способ 12. Предложите клиенту на одно из занятий взять с собой жену, друга или подругу (бесплатно)

# 40 способов прокачать LTV

Способ 13. Разработайте собственную систему «аттестаций» (ГТО) и проводите их раз в 3 месяца, присваивая какие-то звания/ знаки отличия.

Особенно круто работает в групповом формате.

# 40 способов прокачать LTV

Способ 14. Хвалите клиентов публично в соцсетях, отмечая активной ссылкой

# 40 способов прокачать LTV

Способ 15. Возьмите полноценное интервью у самых своих интересных клиентов и опубликуйте их в соцсетях!



# 40 способов прокачать LTV

Способ 16. Не допускайте «дружбы» и совместного времяпрепровождения с клиентами!

# 40 способов прокачать LTV

Способ 17. Прорекламируйте бизнес клиента в соцсетях, если его услуги могут быть интересны вашей Целевой Аудитории

# 40 способов прокачать LTV

Способ 18. Спрашивайте совета по каким-то вопросам у своих продвинутых клиентов: люди обожают советовать)

# 40 способов прокачать LTV

Способ 19.

100% внимания на тренировке и никакого телефона в руках (кроме таймера и пр)

# 40 способов прокачать LTV

Способ 20. Будьте внимательны к мелочам: протрите скамью за предыдущим клиентом, положите салфетку на коврик в область лица, выбирайте комфортное место для упражнения, чтобы человек не чувствовал себя глупо

# 40 способов прокачать LTV

Способ 21. Научитесь слушать! Применяйте приемы активного слушания, когда клиент что-то Вам рассказывает

# 40 способов прокачать LTV

Способ 22. Разработайте собственную «линейку продуктов» и прокачайте в себе навык продавать более дорогие (и длинные) пакеты.

# 40 способов прокачать LTV

Способ 23. Как можно чаще появляйтесь в местных СМИ: клиенты обожают тренироваться со «Знаменитостью» и хвастаться ЭТИМ



# 40 способов прокачать LTV

Способ 24. Развивайте речь и расширяйте кругозор.

# 40 способов прокачать LTV

Способ 25. Делайте вещи, которые 99% «обычных» людей ни за что не сделают (в рамках личного развития) и рассказывайте об этом клиентам!

А также, для чего вы это делаете.

# 40 способов прокачать LTV

Способ 26. Будьте внимательны к родным (дети, родители) клиента. Если видите проблему – предложите решение.

# 40 способов прокачать LTV

Способ 27. «Сводите» клиентов, которые могут быть полезны друг другу!

# 40 способов прокачать LTV

Способ 28. НЕ хвалите одной клиентке другую, если не уверены на 100%, что будет адекватная реакция )))

# 40 способов прокачать LTV

Способ 29. Разрабатывайте свои «инфопродукты» – полезные чек-листы, мини-книги, видеокурсы и давайте постоянным клиентам доступ бонусом к этому контенту

# 40 способов прокачать LTV

Способ 30. Замотивируйте клиентов, добившихся особенно крутых результатов на фотосессию и проведите ее вместе с ним (в спортзале + в студии)

# 40 способов прокачать LTV

Способ 31. Не делайте скидок. Но повышайте цену новым клиентам в 2 раза больше, чем действующим.



# 40 способов прокачать LTV

Способ 32. Внедряйте игровые упражнения в тренировки

# 40 способов прокачать LTV

Способ 33. Организуйте обучающие семинары для своих клиентов

# 40 способов прокачать LTV

Способ 34. Партнерьтесь с другими специалистами и давайте их услугу бонусом. (Или тот же семинар)