FPA

АССОЦИАЦИЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ ФИТНЕСА

ereps

part of EuropeActive

Упаковка и продажа услуг фитнес нутрициолога.

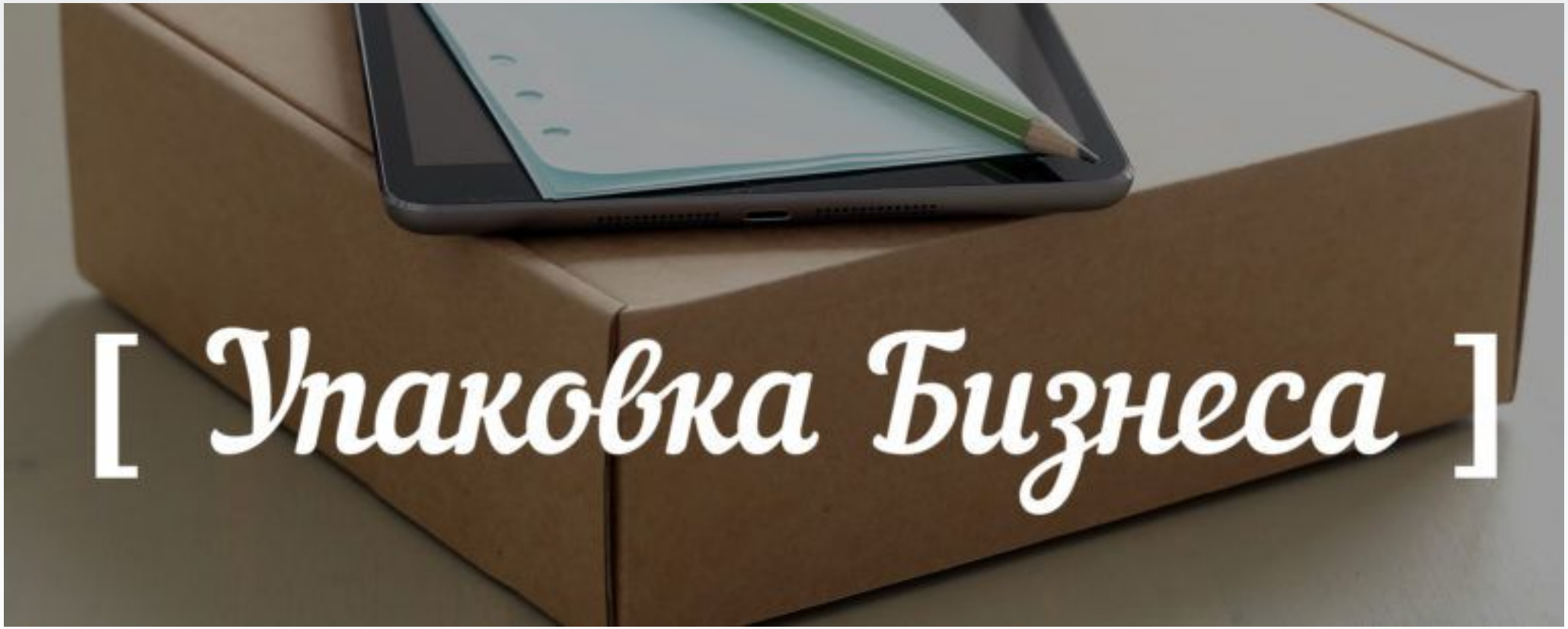
СПИКЕР

Вера Заря

- Опыт работы в индустрии фитнеса - **с 1991 года**.
- Из них - более 10 лет тренерской деятельности в позициях тренера групповых программ и персонального тренера;
- Построила карьеру от тренера до руководителя фитнес клубом;
- Знаю всю работу и все “боли” тренера “изнутри”
- Знаю КАК ПРОЛОЖИТЬ СВОЙ ПУТЬ К УСПЕХУ.

И могу научить вас!

@zaria_vera


[Упаковка Бизнеса]

БИЗНЕС МОДЕЛЬ

Инфраструктура
Предложение
Клиенты
Ключевые процессы
Как?
Ключевые партнёры
Ключевые ресурсы
Что?
Ценностное предложение
Технологии клиентских отношений
Кто?
Каналы продвижения
Целевые группы потребителей
Формула прибыли
Структура затрат
Сколько?
Потоки доходов

БИЗНЕС МОДЕЛЬ

Канва бизнес-модели

Ключевые партнеры

Кто является нашими ключевыми партнерами?
Кто наши основные поставщики?
Какие ключевые ресурсы мы получаем от партнеров?
Какой ключевой деятельностью занимаются наши партнеры?

Ключевые виды деятельности

Каких видов деятельности требуют наши ценностные предложения?
Наши каналы сбыта?
Наши взаимоотношения с клиентами?
Наши потоки поступления доходов?

Ключевые ресурсы

Какие ключевые ресурсы нужны для наших ценностных предложений?
Каналов сбыта?
Взаимоотношений с клиентами?

Ценностные предложения

Какую ценность мы предоставляем клиентам?
Какие потребности удовлетворяем?
Какие проблемы помогаем решить нашим клиентам?
Какие преимущества получает клиент от наших продуктов и услуг?
Какой набор товаров и услуг мы можем предложить каждому клиентскому сегменту?

Взаимоотношения с клиентами

Отношений какого типа ждет каждый клиентский сегмент?
Какие отношения установлены?
Как они интегрированы в общую схему бизнес-модели?

Каналы сбыта

Через какие каналы мы взаимодействуем с клиентскими сегментами и доносим до них наши ценностные предложения?

Потребительские сегменты

Кто является нашим клиентом?
Для кого мы создаем ценность?
Можем ли мы выделить различные клиентские сегменты?

Структура издержек

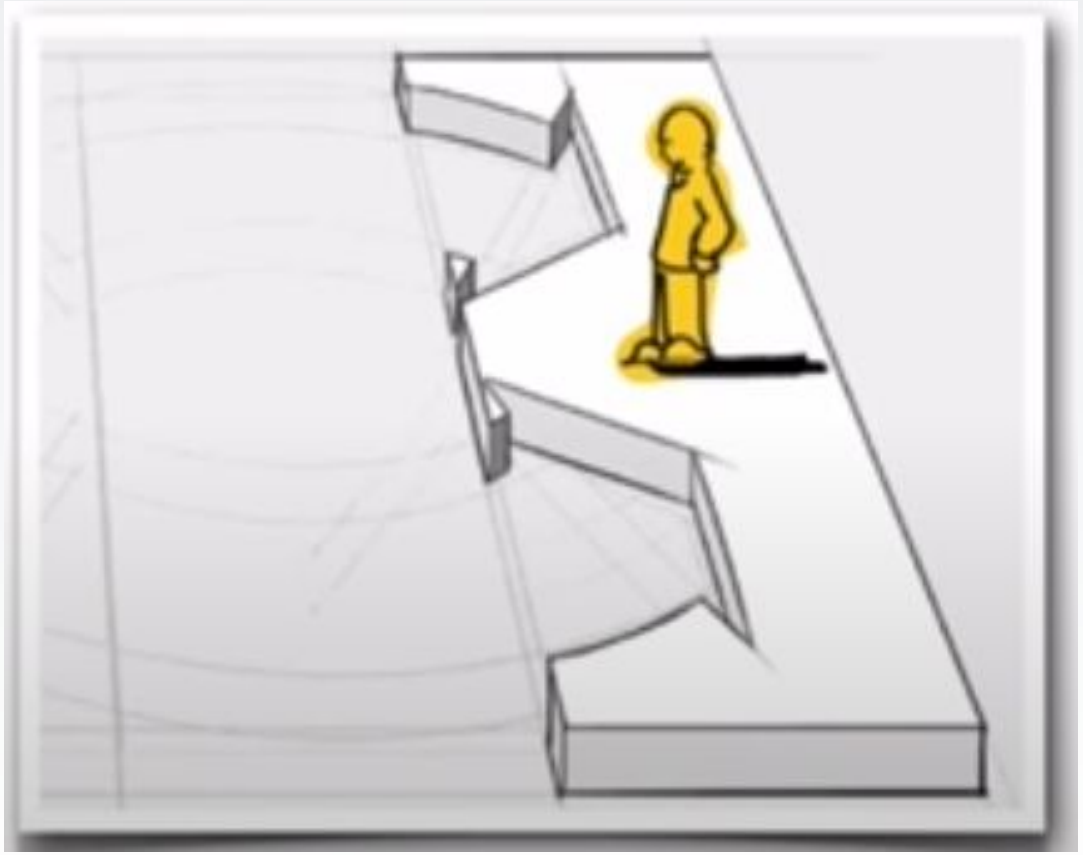
Какие наиболее важные расходы предполагает наша бизнес-модель?
Какие из ключевых ресурсов наиболее дороги?
Какие ключевые виды деятельности требуют наибольших затрат?

Потоки поступления доходов

Какие потоки доходов мы генерируем?
Каков размер каждого потока доходов?

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ СЕГМЕНТЫ: КЛИЕНТЫ НАСТОЯЩИЕ, БЫВШИЕ, ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ.

Для кого мы создаем ценностное предложение?
Какие клиенты для нас наиболее важны?

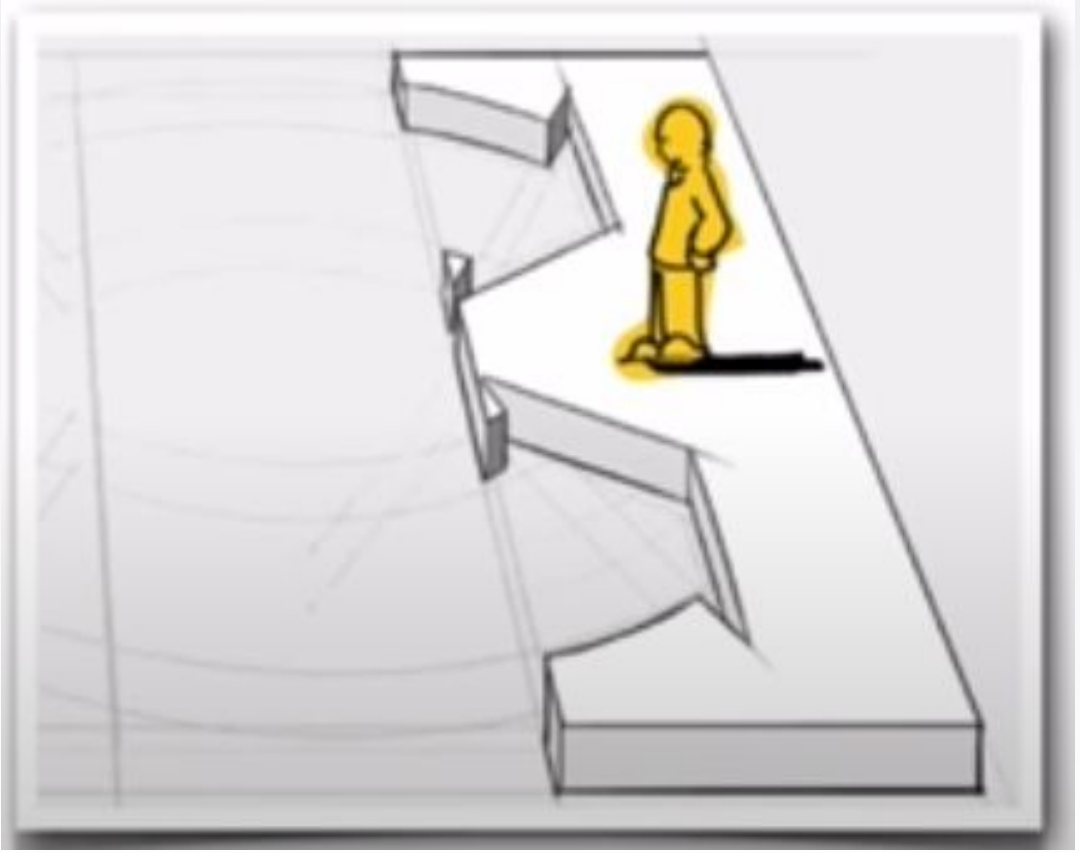


Какие группы людей и/или организаций мы рассчитываем обслуживать?

- Кто ваш клиент? (пол/возраст/статус/)
- Что покупает клиент?
- Что получает клиент?
- Проблемы и мысли, из-за которых чаще всего клиент отказывается от покупки
- В какой момент приходит клиент?
- Самые популярные вопросы

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ СЕГМЕНТЫ: КЛИЕНТЫ НАСТОЯЩИЕ, БЫВШИЕ, ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ.

Для кого мы создаем ценностное предложение?
Какие клиенты для нас наиболее важны?

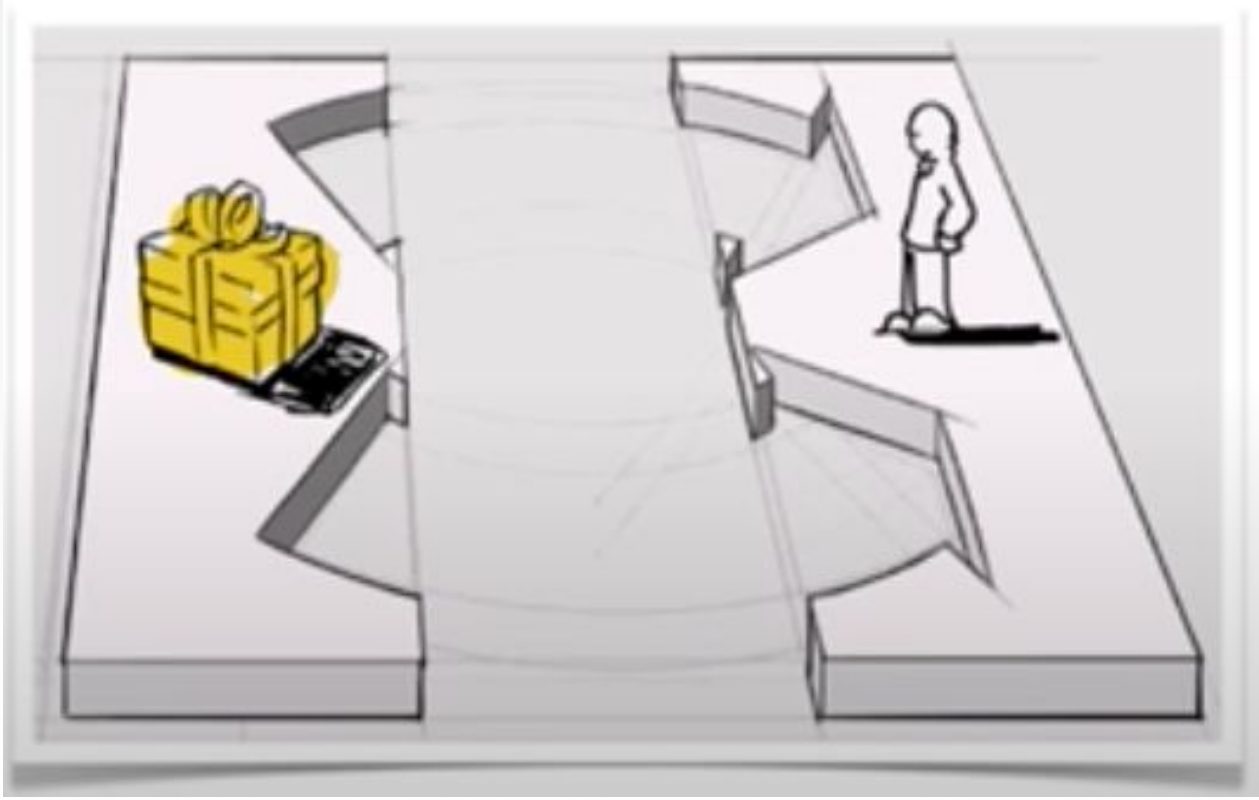


Какие группы людей и/или организаций мы рассчитываем обслуживать?

- Дезинформация в нише (мифы клиентов/ популярные мнения)
- Откуда приходят клиенты?
- Что еще может искать клиент?
- Какую проблему клиента закрывает ваша услуга?
- Есть ли альтернатива? (какие минусы?)
- 10 причин отказа (способы борьбы)

ЦЕННОСТНЫЕ ПРЕДОЖЕНИЯ

Что вы продаете? Чем вы гордитесь?
Какую ЦЕННОСТЬ мы предлагаем клиенту?
Какие ПРОБЛЕМЫ помогаем решить нашим клиентам?
Какие ПОТРЕБНОСТИ удовлетворяем?
Кто ваши конкуренты и в чем их плюсы?



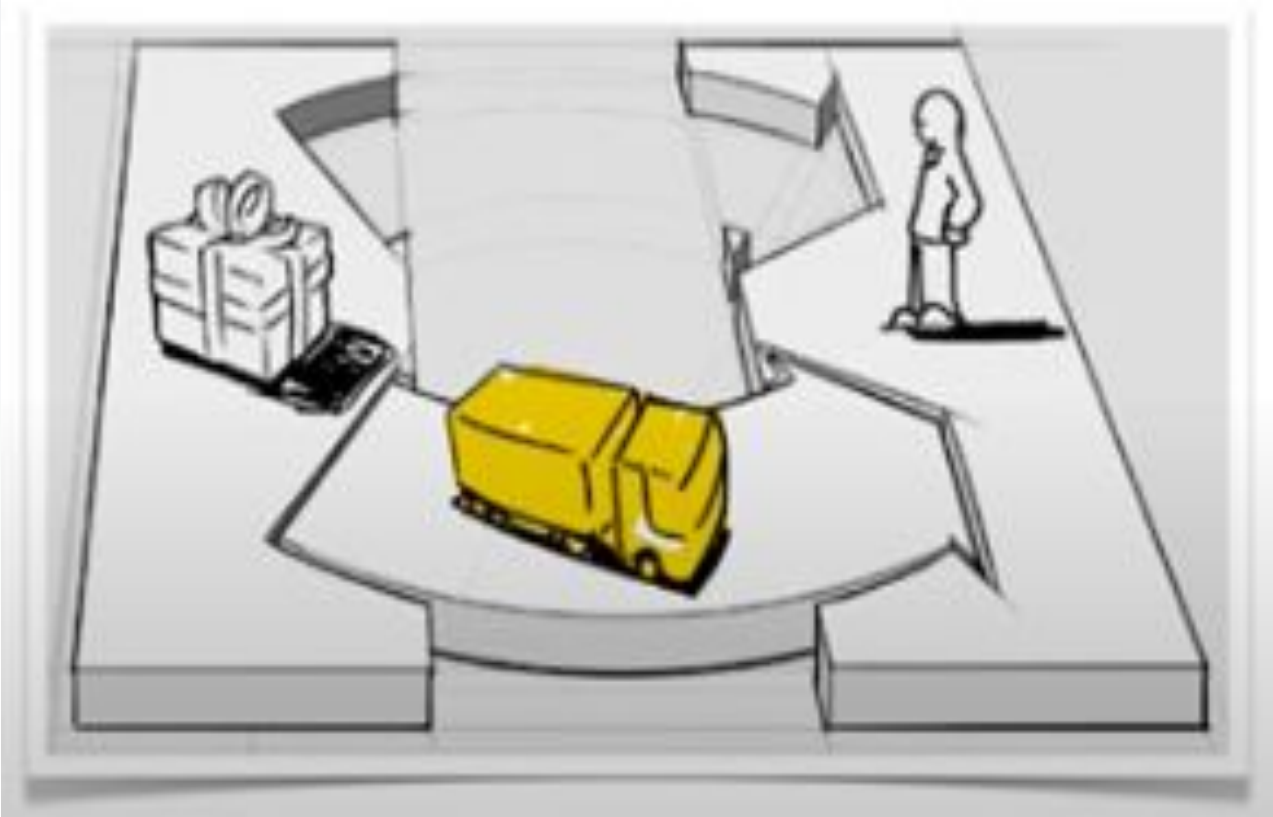
Что именно представляет ценность/выгоду для наших клиентов?

- Новизна
- Эффективность
- Индивидуальный подход
- Внешний вид
- Статус
- Цена
- Уменьшение расходов
- Снижение риска
- Доступность
- Удобство

КАНАЛЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Как вы взаимодействуете с клиентами?

- Прямые и непрямые каналы
- Собственные и партнерские

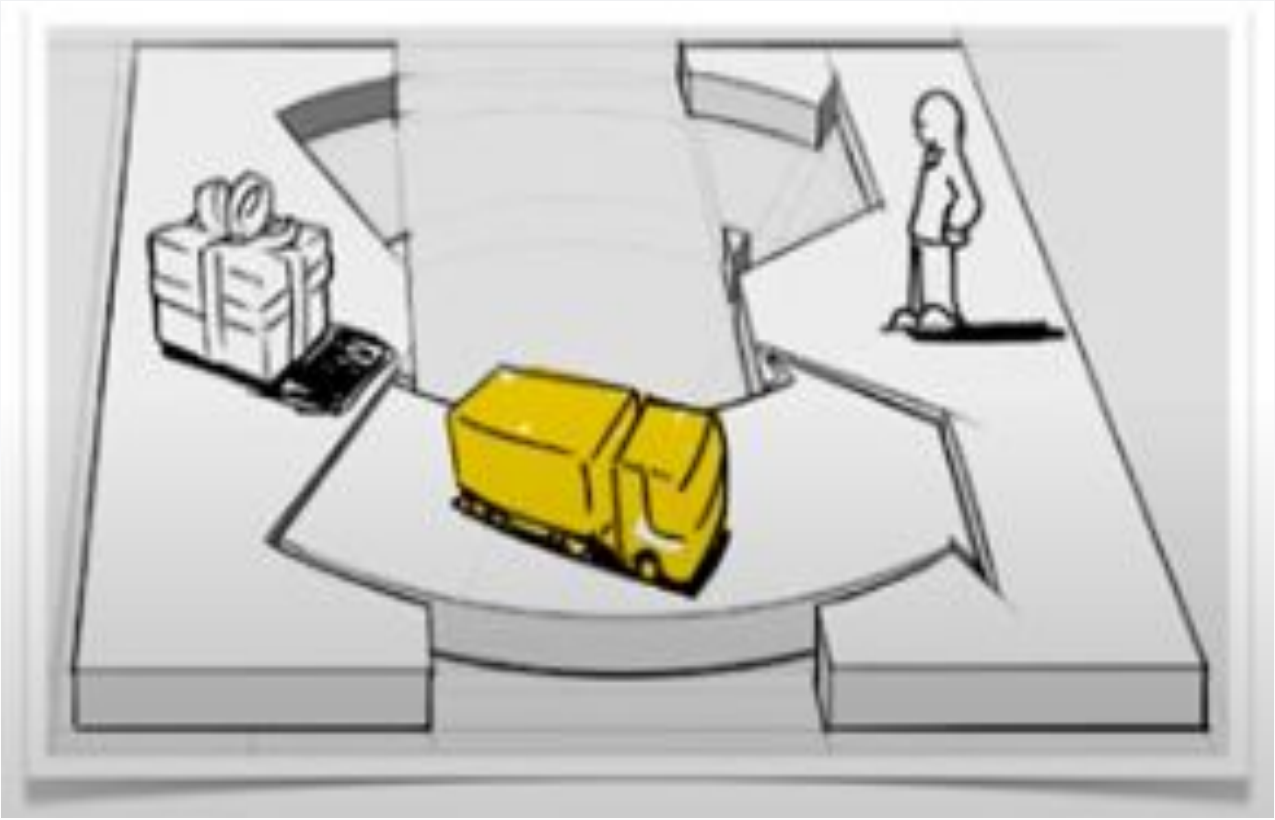


5 этапов продвижения

- Информационный (смысловой)
- Оценочный (визуальный)
- Продажный (конверсионный)
- Технологический
- Постпродажный (оказание услуги)

КАНАЛЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Как вы взаимодействуете с клиентами?



Как вы доносите свои ценностные предложения до клиентов?

- Didgital marketing
- Социальные сети
- Консультанты (менеджеры)
- Партнерская сеть
- Тренеры-агенты
- Промо-акции
- Лекции

ВЗАИМООТНОШЕНИЯ С КЛИЕНТАМИ

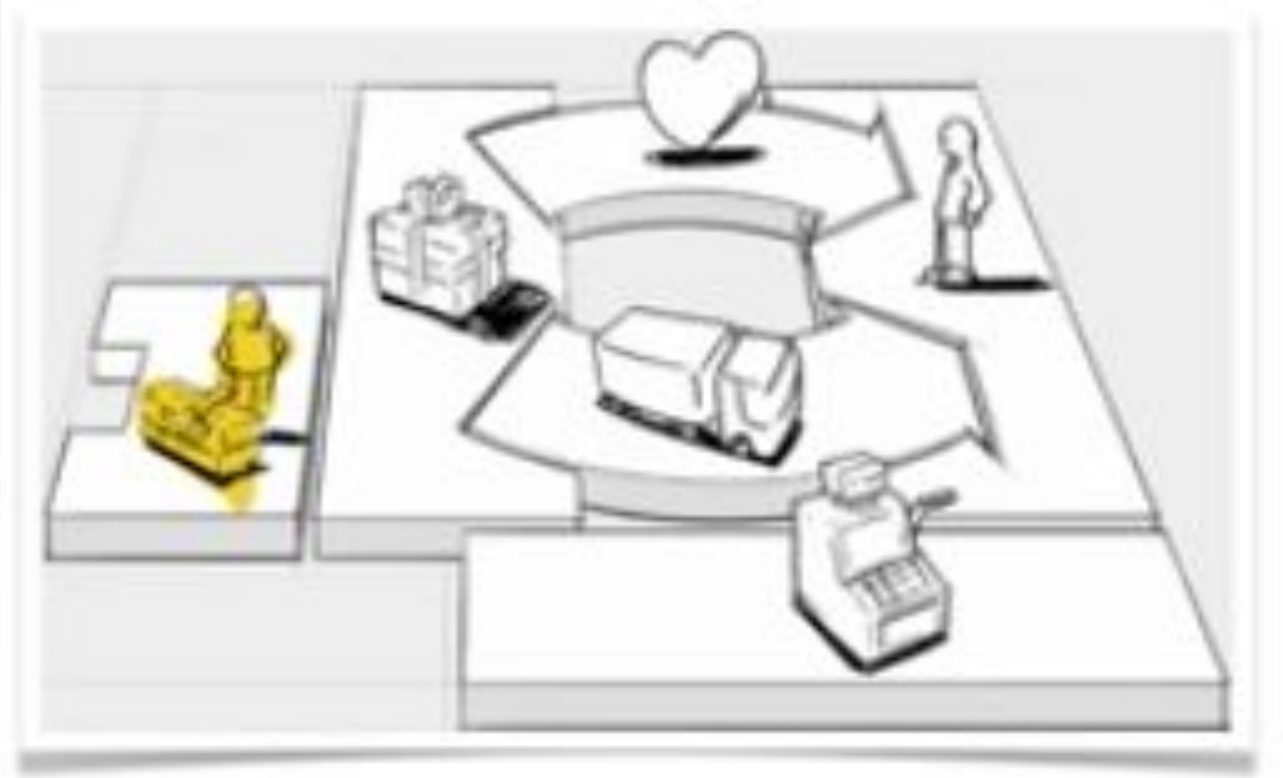
Какие отношения с клиентом установлены?
Каких расходов это требует?

Какие отношения установлены:

- Персональная поддержка
- Особая персональная поддержка
- Самообслуживание
- Автоматизация
- Сообщества
- Гарантии
- Акции и приятные подарки

КЛЮЧЕВЫЕ РЕСУРСЫ

Какие ключевые ресурсы нужны ля наших ценностных предложений, наших каналов сбыта, Взаимоотношений с клиентами, потока доходов?



Какие ресурсы нужны и где их брать чтобы извлечь прибыль?

- Материальные ресурсы
- Интеллектуальные ресурсы
- Человеческие ресурсы
- Административные ресурсы
- Финансы
- Временные ресурсы

КЛЮЧЕВЫЕ ПРОЦЕССЫ

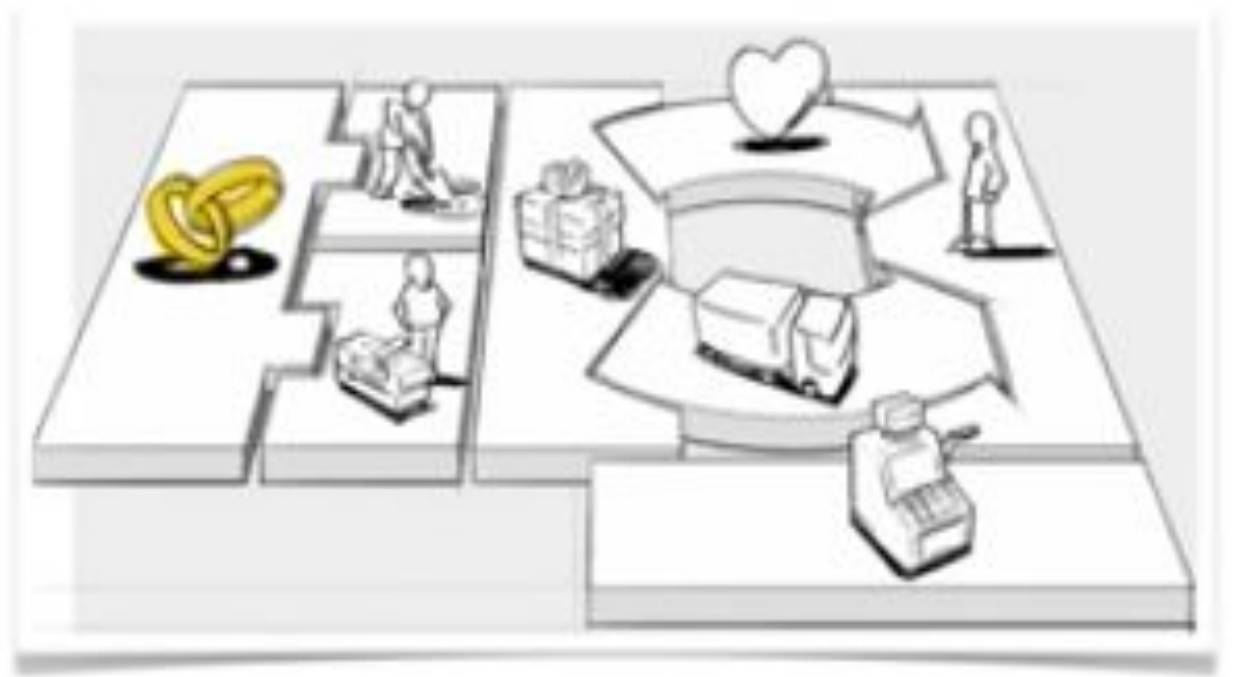
Какие виды деятельности требуют нааши ценностные предложения? Наши каналы сбыта? Наши взаимоотношения с клиентами?

Какие процессы необходимо организовать для реализации бизнес модели:

- Основные процессы (продажа и оказание услуг)
- Обеспечивающие процессы (подготовка, закупки, реклама, IT, отчеты)
- Процессы управления (аналитика)
- Процессы развития (обучение)

КЛЮЧЕВЫЕ ПАРТНЕРЫ

Кто является нашим ключевым партнером?
Какие ключевые ресурсы мы получаем от партнеров?

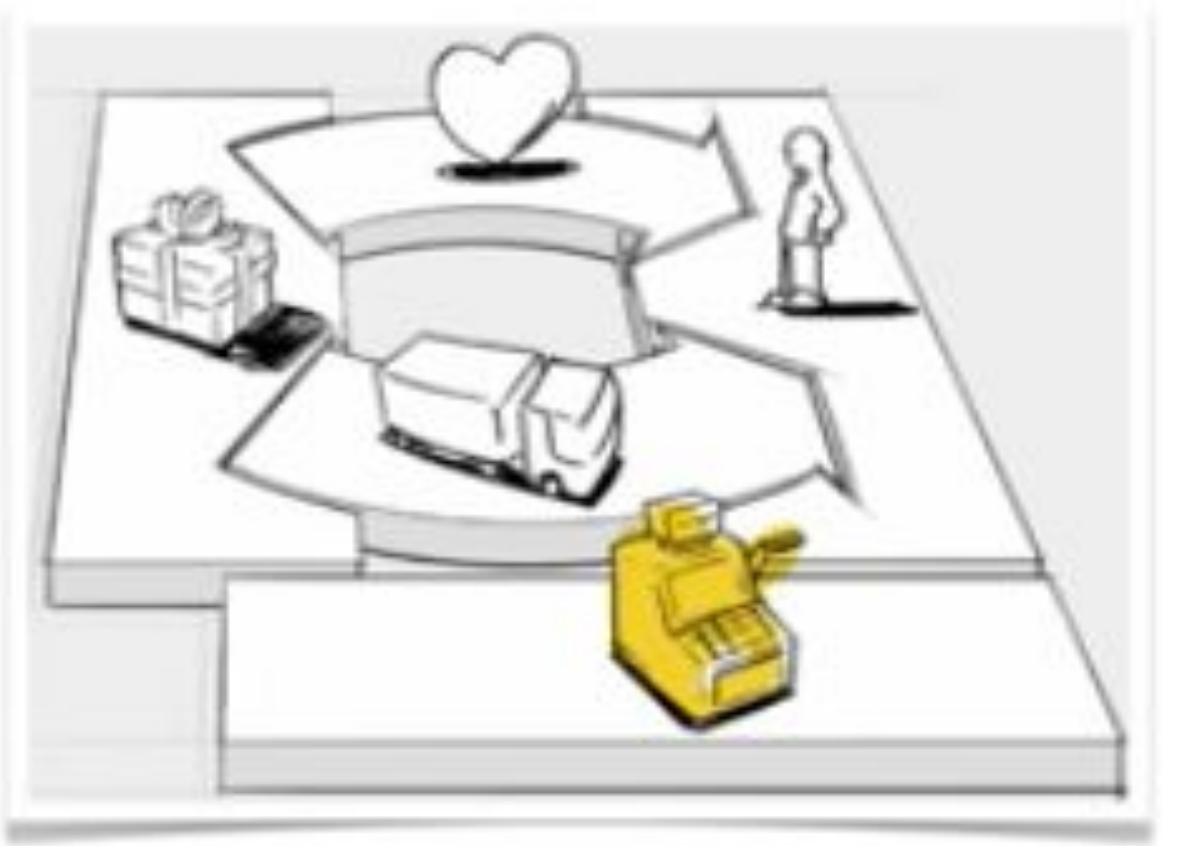


Какая у нас сеть поставщиков и партнеров:

- Оптимизация и экономия в сфере производства и оказания услуг
- Снижение риска неопределенности
- Совместная деятельность
- Стратегическое партнёрство

ДОХОДЫ КОМПАНИИ

За что и как клиент готов платить?
Какую часть от общей прибыли приносит каждый поток поступления доходов



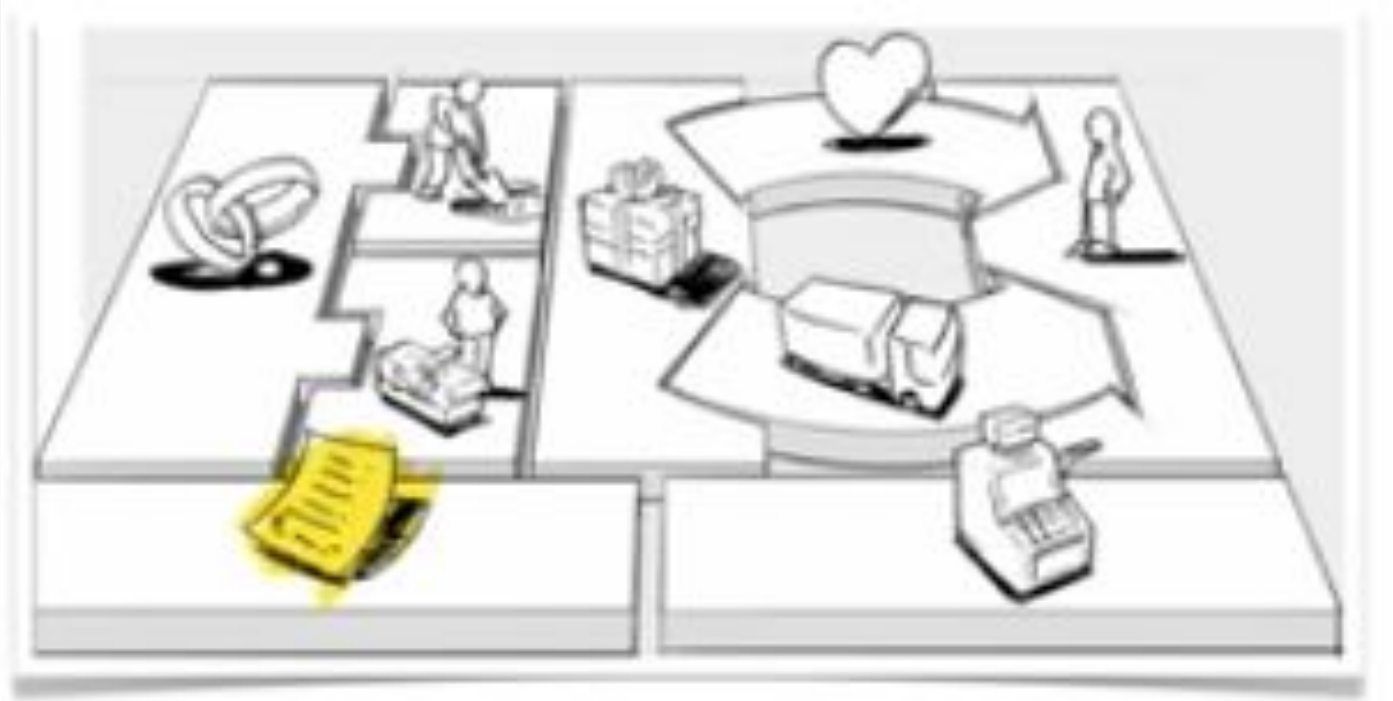
Финансовые потоки:

- Плата за подписку (абонемент/пакет услуг)
- Плата за каждую услугу (консультации)
- Марафоны
- Обучение

СТРУКТУРА ИЗДЕРЖЕК

Какие наиболее важные расходы предполагает ваша бизнес модель?

Какие ключевые ресурсы наиболее дороги?



Какие расходы требуются для реализации бизнес-модели?

- Ориентация на издержки
- Ориентация на ценность
- Фиксированные издержки
- Переменные издержки

Учитываю ли я положение Клиентов на лестнице покупки?

Воронка продаж

АССОЦИАЦИЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ ФИТНЕСА

Поиск по похожим запросам

- **похудеть на 5 кг за** месяц реальная диета
- **похудеть на 5 кг за** 2 **недели** в домашних условиях
- срочно скинуть **5 кг за неделю**
- как **похудеть на 5 кг за** 2 дня срочно
- **похудеть на 5 кг за неделю** для ленивых
- **похудеть**
- **похудени**
- **похудеть**
- **похудеть**
- **похудеть**

Яндекс подбор слов

похудеть | Подобрать

По словам | По регионам | История запросов | Все регионы

Все | Десктопы | Мобильные | Только телефоны | Только планшеты

Последнее обновление: 30.07.2020

Что искали со словом «похудеть» — 1 406 607 показов в месяц

Статистика по словам	Показов в месяц
+как похудеть	588 128
похудей порно	563 759
похудей фильм	232 905
похудей кг	208 290
похудел +на кг	198 729
секс похудей	135 668
похудей +за неделю	130 956
похудела +за неделю	129 623

Запросы, похожие на «похудеть»

Статистика по словам	Показов в месяц
лишний вес	72 092
диета похудение	226 810
живот убирать	311 306
быстрый похудение	28 480
похудение упражнение	137 440
отзыв похудение	433 509
сбросить вес	41 205
правильный питание	247 530
	96 943
	92 241
	35 712

Яндекс подбор слов

сбросить вес | Подобрать

По словам | По регионам | История запросов | Все регионы

Все | Десктопы | Мобильные | Только телефоны | Только планшеты

Последнее обновление: 30.07.2020

Что искали со словом «сбросить вес» — 41 205 показов в месяц

Статистика по словам	Показов в месяц
весы сбросить вес	41 205
+как сбросить вес	19 565
способы сбросить вес	4 382
легкий способ сбросить вес	3 904
+как сбросить лишний вес	3 767

Запросы, похожие на «сбросить вес»

Статистика по словам	Показов в месяц
сжигать жир	39 352
лишний вес	72 092
живот убирать	311 306
диета похудение	226 810
живот бок	262 278

Упаковка – система касаний с потенциальным клиентом

5 слоев упаковки

- ✔ Понимать ошибки в упаковке
- ✔ Кто за эту ошибку отвечает

СМЫСЛОВОЙ

kris_tarelka

Отправить сообщение

862 публикаций **3 583** подписчиков

□НУТРИЦИОЛОГ🎯КОУЧ (ICF London)
□Кристина Сычева
❤дружу с микробиотой и @doktor_lebedeva
🎯1585 человек постройнели со мной🎯

Подписаны lera.selenkova и oleg_t_coach

отзывы❤

образова...

СМЫСЛОВОЙ

lidiaionova

Отправить сообщение

712 публикаций 15,6тыс. подписчиков 221 подписок

ЛИДИЯ ИОНОВА•АНТИ-ДИЕТОЛОГ
👸Фея-крёстная стройных принцесс
⛔Устали сидеть на диетах?
□□□ Узнайте о них всю правду!
🎁Ваш подарок и онлайн школа по ссылке ⤵️
taplink.cc/lidiaionova

Подписаны olga_malygina_1, anatomyclubcom, vadim_balyuk и ещё 7

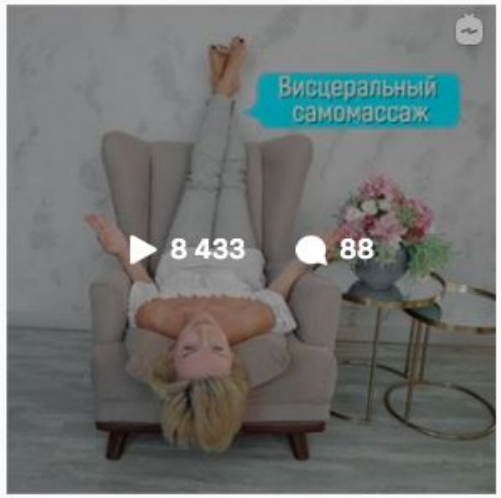
ОТВЕТЫ ОТЗЫВЫ МЕДИА ОНЛАЙН ... ИГРА ДИСКЛЕЙ...

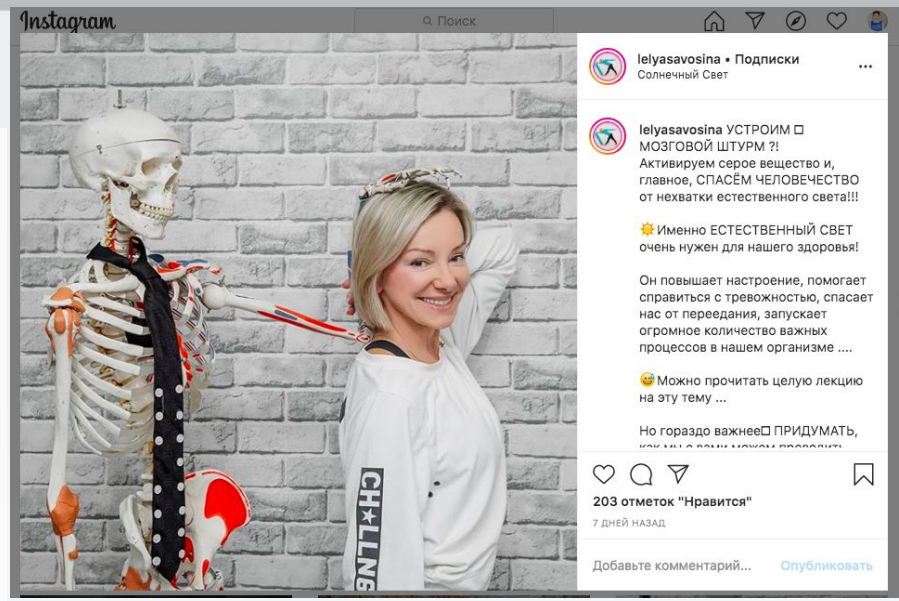
ВИЗУАЛЬНЫЙ

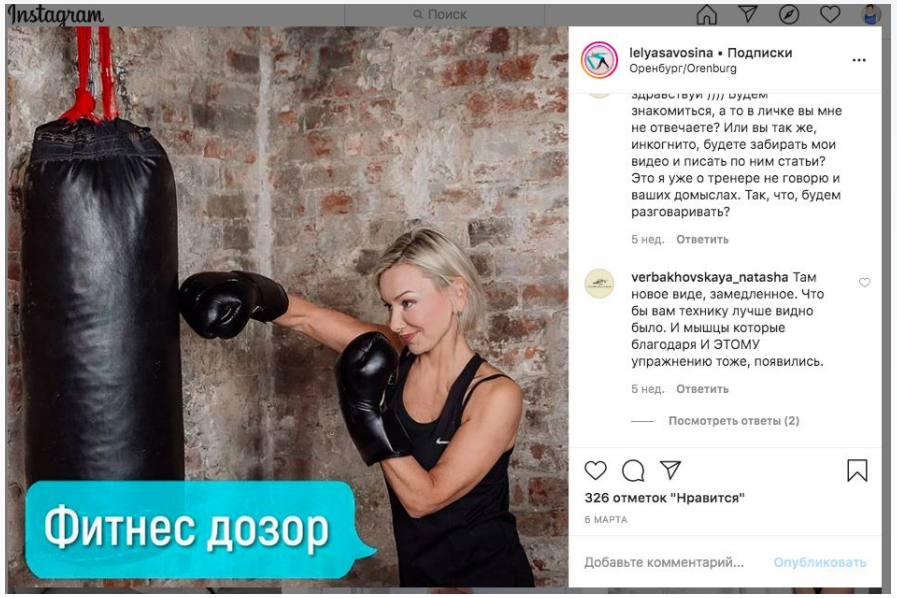
- ✔ Качество дизайна
- ✔ Цветовая гамма
- ✔ Подбор фотографии и их качество
- ✔ Шрифты
- ✔ Соблюдение правил композиции (читаемость)
- ✔ Подбор цветов и их сочетание

АССОЦИАЦИЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ ФИТНЕСА

СОЦСЕТИ - ВАША ВИЗИТНАЯ КАРТОЧКА





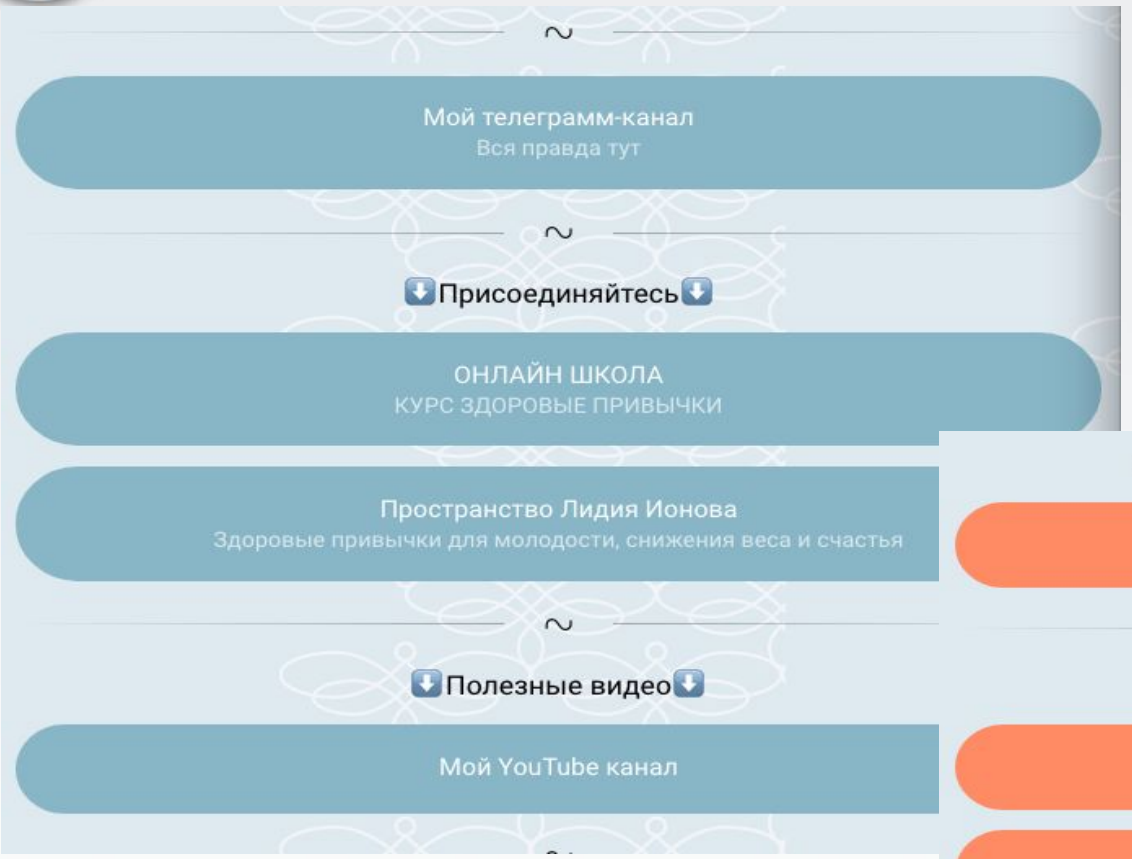


ВИЗУАЛЬНЫЙ

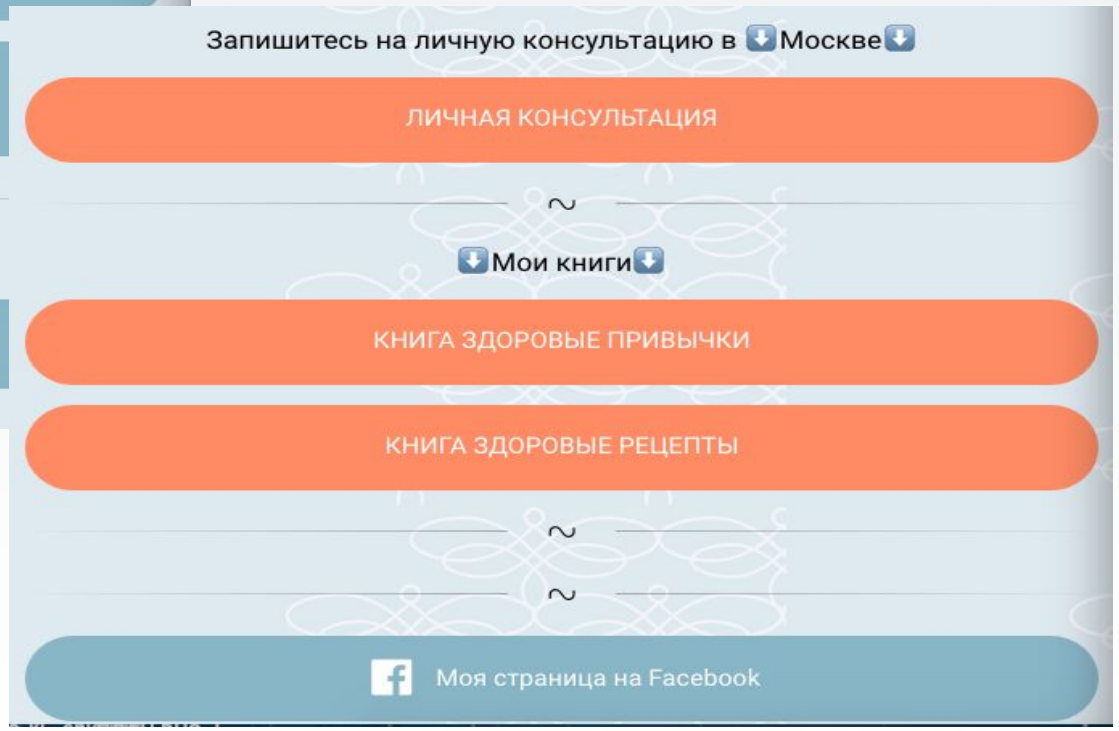
НАЖМИ НА ФОТО!

annamakarova25 • Подписаться
МЕДСИ Premium
ФИТНЕС-НУТРИЦИОЛОГ
АННА МАКАРОВА
Результаты и отзывы клиентов
ГОРЖУСЬ ВАМИ!
FOOD|SPORT|HEALTH
134 отметок "Нравится"

ТЕХНИЧЕСКИЙ

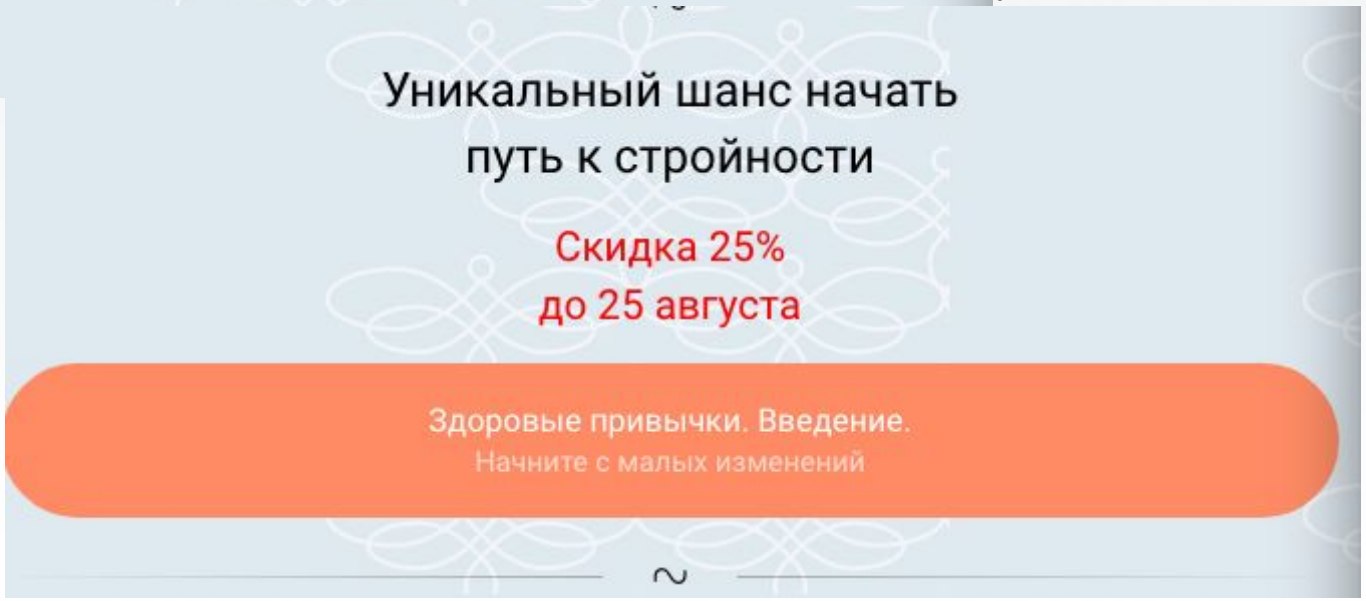


- ✔ Все ссылки и переходы работают корректно
- ✔ Форма обратной связи
- ✔ Кликабельность ссылок
- ✔ Подключение чат-ботов

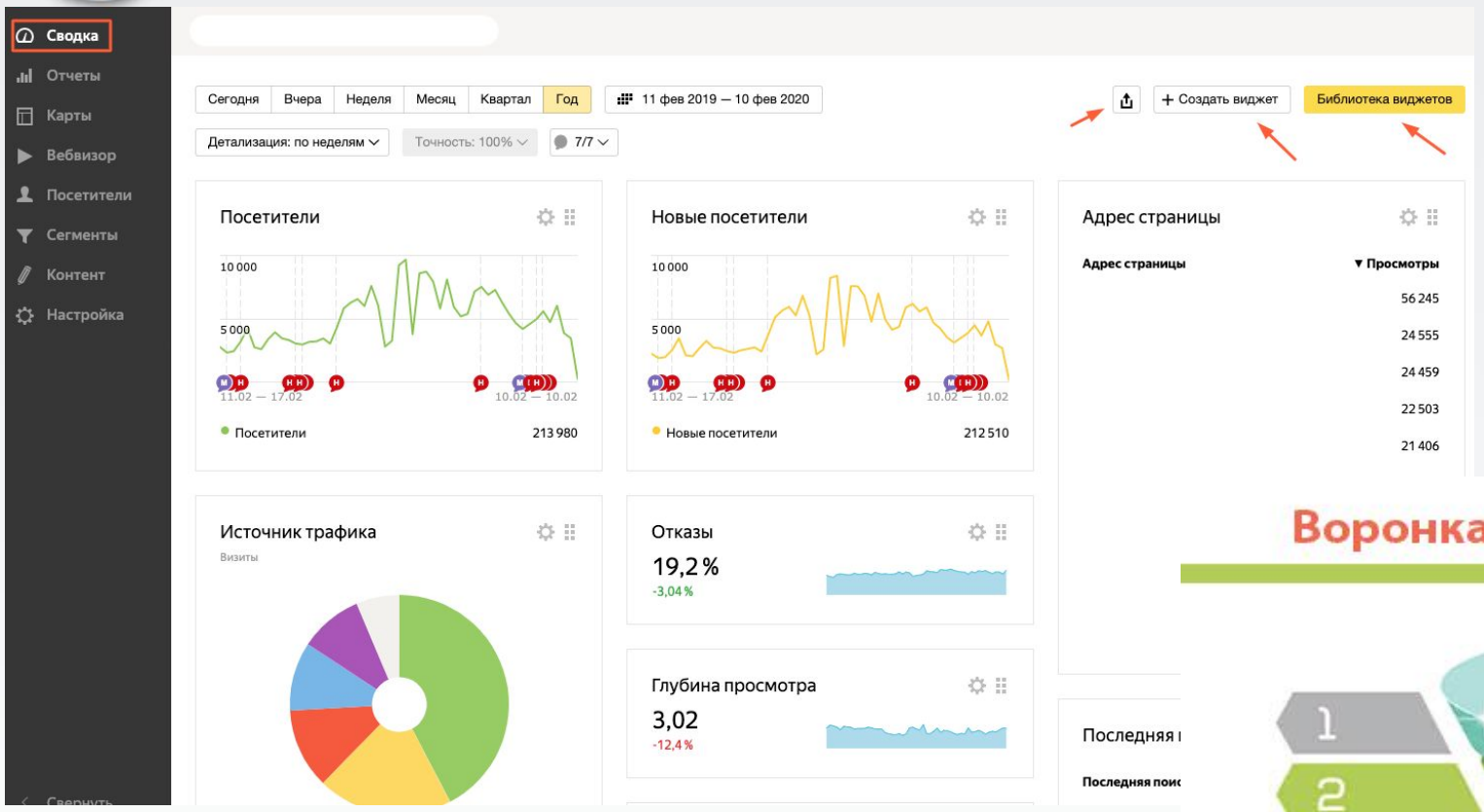


КОНВЕРСИОННЫЙ

- ✔ Актуальность информации
- ✔ Кнопки, формы захвата, их расположение
- ✔ Призывы к действию
- ✔ Понятен следующий шаг



АНАЛИИЧЕСКИЙ



Google Analytics Яндекс Метрика

ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЙСТВИЙ

1. Определить цели.
2. Расставить приоритеты: какие действия по каким направлениям необходимы в первую очередь (что нас быстрее приведет к цели)
3. Оценить ресурсы (временные, финансовые, человеческие, управленческие и др)
4. Описать конкретные действия с ожидаемым результатом.
5. Назначить ответственных за организацию и выполнение.
6. Поставить сроки и наметить реперные точки.
7. Составить чек листы контроля действий.

ВОПРОСЫ

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

verazaria@gmail.com

Inst: zaria_vera