
**ШКОЛА
ОНЛАЙН-ФИТНЕСА**

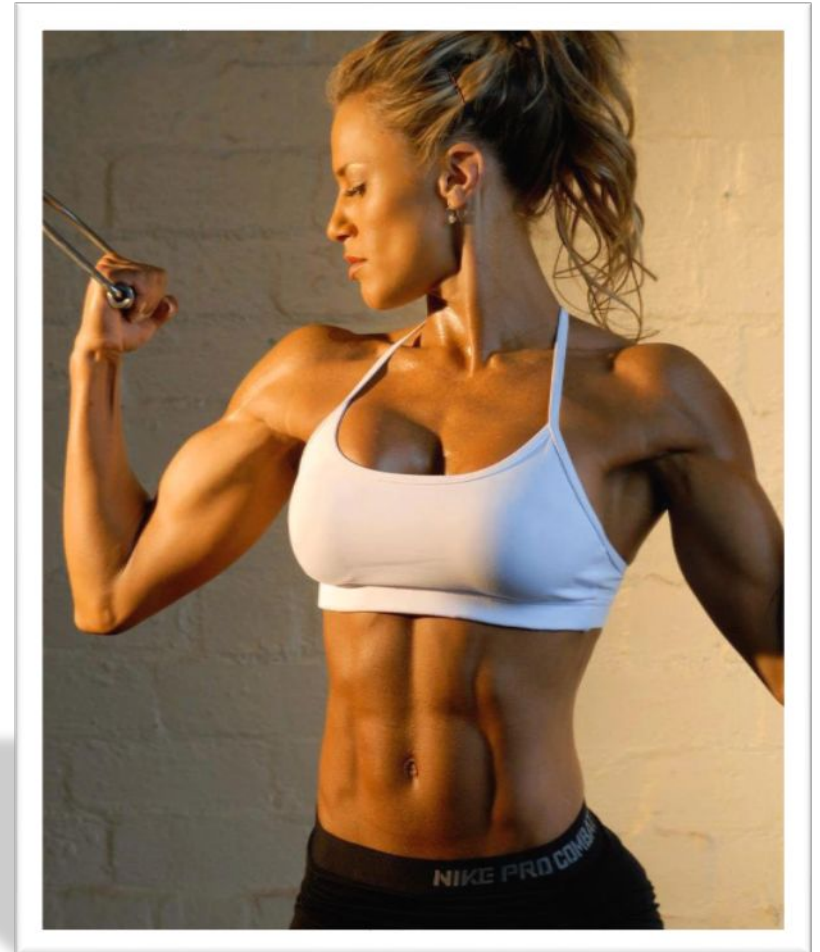
MA_SPORTE

SWOT АНАЛИЗ

	внешняя	внутренняя
хорошее	ВОЗМОЖНОСТИ: <ul style="list-style-type: none">• Рост популярности школы онлайн-фитнеса «NA_SPORTE»• Приобретение Опыта в сфера бизнеса и работе с людьми• Совершенствование качества наших программ• Расширение сферы деятельности (т.е. проводить выездные марафоны)	СИЛА: <ul style="list-style-type: none">• Доступные цены• Наша школа онлайн-фитнеса направлена на результат, а не на заработок• Присутствуют программы тренировок для зала и дома• Большая конкуренция (больше мотивации)• Свобода выбора времени и места (т.е. клиент сам решает, где и в какое время ему тренироваться)
плохое	УГРОЗЫ: <ul style="list-style-type: none">• Растущее конкурентное давление• Сезонные колебания (т.е. люди захотят иметь красивое тело только перед летом)• Возникновение технологических неполадок с сайтом	СЛАБОСТЬ: <ul style="list-style-type: none">• Отсутствие опыта работы с клиентами• Нехватка бюджета• Нет официальной компетенции• Отсутствие опыта в сфере бизнеса

УСЛУГИ НАШЕЙ ШКОЛЫ ОНЛАЙН-ФИТНЕСА

- Программа тренировок на **ПРЕСС** (ПП-рецепты, видео-тренировки на пресс для дома и зала, база знаний о здоровом питании и тренировках, чат с кураторами и с участниками)
- Программа тренировок на **ЯГОДИЦЫ** (ПП-рецепты, видео-тренировки на ягодичные и ноги для дома и зала, база знаний о здоровом питании и тренировках, чат с кураторами и с участниками)
- Программа тренировок на **СНИЖЕНИЕ ВЕСА** (ПП-рецепты, видео-тренировки, направленные на снижение веса, база знаний о здоровом питании и тренировках, чат с кураторами и с участниками)



ЦЕНОВАЯ КАТЕГОРИЯ

Стоимость программы тренировок:

200-300 рублей за ДВЕ недели



ЧТО ТАКОЕ ОФФЕР?

- **Оффер** – основа все всех продаж, специальное предложение ограниченное временными рамками, от которого клиенты не способны отказаться.
- Оффер отвечает на основные вопросы посетителя сайта здесь и сейчас. Он убеждает остаться на сайте, отправить вам заявку, купить ваш продукт.
- Торговое предложение должно быть конкретным и понятным с первого взгляда. Ценность его для клиента должна быть очевидной.