

Хочу БОЛЬШЕ!
30 правил продаж в
фитнесе и не только

ДМИТРИЙ КОНОНОВ, 2019



1. Продажи начинаются с
внутреннего «для чего»?











2. Внутренняя уверенность в том,
что ЦЕННОСТЬ выше ЦЕНЫ!



3. Деньги ПОЧТИ НИКОГДА не
являются истинной причиной
отказа клиента



4. У Унылого Говна не покупают.
ЭНЕРГЕТИКА!



5. «От успеха тебя отделяют 2 сантиметра» (с), Тони Роббинс



6. Продавать дорого ПРИЯТНЕЕ,
чем продавать ДЕШЕВО



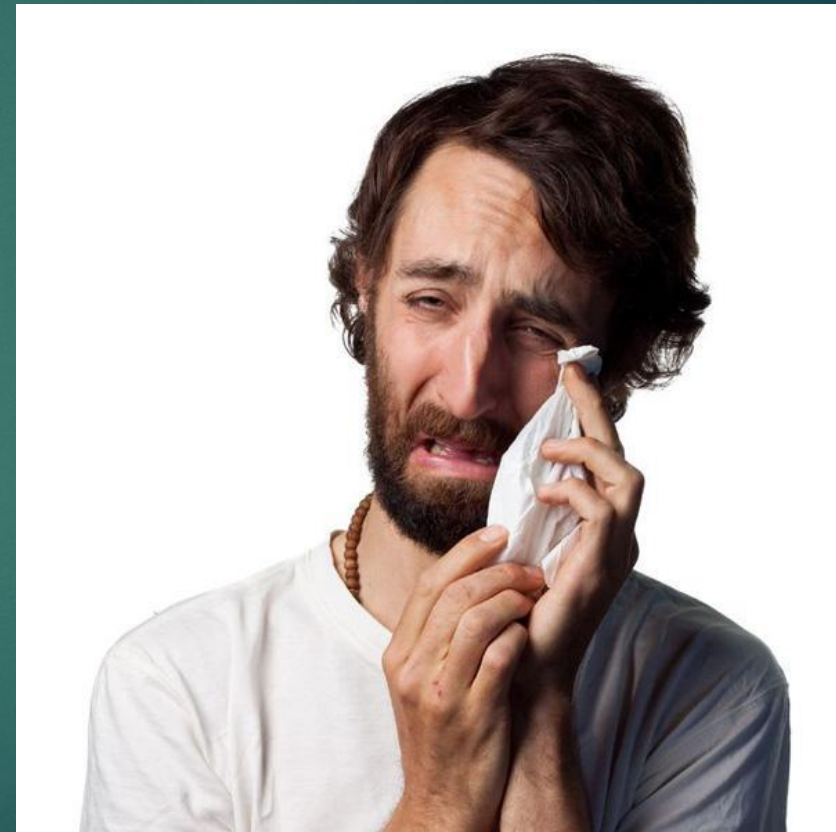
7. Продавать ДОРОГО можно
ТОЛЬКО из позиции Эксперта.


*Нельзя продать «Гранту» по цене
«Мерседеса»...*

8. Как только ты начинаешь искать причины низких продаж в


- Конкурентах
- Экономике
- «Народ у нас такой»
- Цены в клубе высокие
- Тренажеров не хватает

-ТЫ ПРОИГРАЛ!







9. Твой конечный доход
определяет твой уровень нормы




10. Твой уровень нормы
определяет твое физическое
окружение. Или
информационное поле.




11. Тренировку НЕЛЬЗЯ потрогать.
Глупо рассказывать о ней. Или
показывать ее. Ее нужно
ОЩУТИТЬ и ПРОЖИТЬ.




12. Дай потенциальному клиенту
ВОЗМОЖНОСТЬ ПОЛУЧИТЬ ЭТОТ ОПЫТ
БЕЗ РИСКА.



13. Дорогой Специалист – тот, кто
умеет и не «жметесь» проводить
качественные тренировки
БЕСПЛАТНО, чтобы потом
продавать себя ДОРОЖЕ
среднего по рынку



14. Любимый вопрос «300-
рублевого тренера» - а мне это
оплатят?




15. Для того, чтобы быть
Экспертом в глазах клиента,
нужно знать ЧУТЬ БОЛЬШЕ него и
уметь дать ему тот результат, за
которым он пришел.


Или на 10% улучшить его
физическое состояние. И не
покалечить его. ВСЕ!

16. Несколько дней, потраченных на составление и/или заучивание речевых шаблонов продаж экономят месяцы и годы в достижении достойного заработка.

И кучу нервных клеток и переживаний: почему я такой лох и у меня такие низкие продажи?




17. Учись у Выскочек, вместо того,
чтобы осуждать их!



18. Для того, чтобы «Бесплатное» не вызывало подозрений и не обесценивало услугу, соблюдай три правила:


- причина
- дедлайн
- кто не успел, тот опоздал!



19. ВНИМАТЕЛЬНО слушающий и
кивающий ВСЕГДА продаст
больше, чем много и красиво
ГОВОРЯЩИЙ.

20. 4 признака Премиум – клиента:


- высокая потребность (мотивация, чаще «к», чем «от»)
- приносит много денег и мало проблем
- ценит свое и чужое время, корректен
- уходит «по английски», без скандалов




21. Первое впечатление ВАЖНЕЕ
ВСЕГО! Особенно, для Премиум-
КЛИЕНТОВ.




22. ГЛАВНОЕ, за чем приходят
большинство клиентов – **ВНИ-МА-НИ-Е**




23. ГЛАВНОЕ, почему уходят
«качественные» клиенты – догадайтесь
с трех раз?



24. Нет проблем с привлечением, но «отваливаются пачками» - попроси опытного коллегу пройти твою тренировку и дать обратную связь.




25. Помни о «цикле принятия решения»! 4 «касания» клиента, несущих ему какую-то пользу – и он твой!



26. «Физическое» взаимодействие с клиентом-новичком повышает вероятность продажи*

27. Иногда, чтобы увеличить продажи,
достаточно ПРОСТО ПОДНЯТЬ ЦЕНЫ 😊




28. ЛЮБОЙ новый фитнес-продукт
внедряйте ТОЛЬКО через двухшаговые
продажи!



29. НАЗНАЧЬ СЕБЯ ЭКСПЕРТОМ САМ.

30. Ты ошибаешься насчет верхнего
предела цены ... ну, примерно, раз в
5-7 😊



31. БОНУС. Любые твои достижения, образования и регалии «продают» хуже, чем отзывы благодарных клиентов.



Антон Кучук

Мой отчет в цифрах на сегодняшний день

Продажи персонал тр за октябрь (до Вашего тренинга) - 27 600 руб (моих 50%)

Продажи за ноябрь (в период тренинга) - 82 000 руб (моих 50%)

Итого: ровно в 3 раза повышение дохода

7 дек 2014 в 12:43 | [Редактировать](#) | [Удалить](#) | [Ответить](#)



Антон Кучук

Мой отчет без цифр (в эмоциях): огромное обращение за подсказками и просьбами со стороны клиентов, массовая посещаемость моей страницы в контакте. Сплю по 6-7 часов, но душевный подъем на высоте, как будто по 9 часов. С утра встаю и бегу на работу с радостью. Вечером бегу домой писать статью или отзыв Вконтакте. Очень сдал позиции в плане посещения последних лекций вебинара, но смею надеяться причина уважительная - завал на работе!

И это все при том, что я выполнил немогим более 50% всех ваших указаний, Дмитрий! Сейчас скачиваю записи последних 3-х занятий, буду на выходных доганять группу!

Новая цель - продажи персонал тр вывести на уровень 100 000 руб в месяц - с декабря 2014 года

7 дек 2014 в 12:49 | [Редактировать](#) | [Удалить](#) | [Ответить](#)





Теймураз Апполонов 27 мая 2017 в 16:12

Никогда не думал, что буду проходить обучение у Дмитрия Кононова. Примерно год назад, я был в депрессии от того, что у меня не было клиентов. Родные на меня гнали и уговаривали сменить сферу деятельности, а ведь я мечтал работать тренером, и 2 года штудировал перед этим учебники. По поводу продаж не знал ничего. Как то раз, вечером, сел за комп и начал искать информацию "как научиться продавать". Мне вылезла ссылка на сайт Дмитрия, где было вложение в виде аудиозаписи. Запись по тому, как проводить стартовые тренировки. Прослушав её я понял, что информация просто драгоценная для меня. После чего я нашёл ещё пару тройку записей и моё отношение к продажам начало меняться.

Тогда я мог только мечтать о тренинге у Дмитрия, на сайте были высокие цены и я понял что не потяну. Год спустя я немного вырос, но продавать так и не научился. И вот я наткнулся на его пост о том, что скоро стартует новый поток "турбо-деньги".

Честно говоря долго мялся и все таки решил вложить в себя,ведь Дмитрий даёт гарантию. Я съездил на его презентацию в Екатеринбург и получил скидку.

И вот, ~~месячный тренинг подходит концу~~. Каких результатов я достиг, проходя тренинг:

До: 7 клиентов 50-55 тренировок в месяц.

После: 17 клиентов!!!

И это в мае месяце! Я работаю тренером 2 года,и это мой лучший месяц за все 2 года.

Первые 2 недели тренинга я слушал семинары в режиме настоящего времени, потом у меня просто не хватало времени. Мне даже как то стыдно, последние 2 недели, Дмитрий даёт задания, а у меня нет времени на их выполнение. Даже нет времени вести соц.сети, печатать посты, т.к. в день провожу по 7-10 тренировок.



Александр Шмаков 9 апр 2016 в 15:49

Тренинг просто огонь))). Еще раз убедился, что выполняя все рекомендации Дмитрия (хочу подчеркнуть ВСЕ!!!) положительный результат НЕИЗБЕЖЕН! И меня никто не переубедит в этом.

До тренинга у меня было 3 постоянных клиента, стало - 16

Как "персональщик" зарабатывал в месяц, до тренинга - 10 000 рублей, на данный момент - 46 000 рублей. И есть еще небольшая очередь из 8-ми человек желающих заниматься персонально (голову ломаю в какое время ими заниматься)

Соцсети вообще отдельная история. Активность посетителей стала бешанная, прямо заваливают вопросами, активно принимают участие в голосовании и конкурсах)

Личная экспертность конечно оооочень возросла, рука потихоньку "набивается", к счастью мне еще расти и расти)))

Стоимость тренинга вообще считаю подарочной, по скольку сравнивая результат до и после, понимаю, что эти деньги бы я зарабатывал полгода, а может и вообще бы не заработал. Стоимость тренинга я отбил еще не пройдя и его половины.

Предложение: Победителей тренинга можно приглашать на следующий поток спикером, что бы он рассказал какие-нибудь уже свои фишки, которые он придумал и протестировал самостоятельно.



Olga Cherevatenko 23 дек 2016 в 0:19

Турбо проходила второй раз! Дмитрий в этот раз давал материал жестко, никого не тащил, как в Турбо -2: хочешь результат - делай, или сиди в тени. Очень много интересных заданий, а главное, продуктивных. После задания "моя линейка продуктов и цены": я начала новое направление личных тренировок: выезд на дом с мобильным оборудованием (водоналивные мешки, петли TRX, набор гантелей) по шоколадной цене. Доход вырос на 10% (\$400 долларов) и вся моя внутренняя дисциплина работает по полной- надо время ценить и находить баланс между доходом и свободным временем. Многие задания "выстрелят" позже, т.к это теперь ежедневная работа в социальных сетях и в блогах, подкастах. Назначила несколько встреч с компаниями-конкурентами по корпоративному бизнесу в городе Портланд, Орегон, США, на январь. Теперь рассматриваю варианты сотрудничества с ними, а не соревнования, типа, у кого лучше бизнес-концепция. Начала он-лайн консультации "Тренер без границ": помощь русскоговорящим тренерам в подготовке документов для работы за рубежом -это уже приятная работа сделана в личном коучинге с Дмитрием всего за 1 месяц!!! Заложен хороший фундамент для будущих проектов после наших консультаций. Дмитрий очень тонко разбирается в текущей ситуации на рынке фитнес услуг в России, поэтому, я прислушиваюсь к его мнению на 100%. Поняла главное - мы сами ответственны за результаты своего бизнеса! Успехов всем и несравненного, опупительно продуктивного, железного и удачного Нового 2017 года!!!

Ответить





Дмитрий, хочу сказать большое спасибо. Благодаря Вам, я усвоил продвижение в соц. сетях. Как и что делать и как вести себя с клиентами (чувствовать их)

- до тренинга было 8 клиентов, стало 16-17 клиентов

- Средний доход в месяц был 500-750\$, сейчас 1600-1700\$

- Посещаемость стала значительно выше (в среднем каждый день заходит 110 посетителей, по данным статистики Вконтакте), активность проявляется больше в лайках и голосованиях пока что, но динамика чувствуется! В личку пока не особо пишут, но по крайней мере стали писать и это радует.

- Как и писал выше, я очень доволен тренингом. Стоимость тренировок для новых клиентов уже

повысил. Поменял взгляд на ведение бизнеса, на общение с клиентами. Заметно изменился, стал уверенней

- Тренинг окупился. Даже с учетом что есть задания, которые я не успел выполнить (из за нехватки времени: клиенты, подготовка к соревнованиям, диплом, гомы), то я остался результатом доволен. Все остальное обязательно доделаю, уже прикинул как буду продолжать работать после соревновательного сезона

1а. Как по мне, я бы сделал чуть дольше и не в таких бешеных темпах, что бы все можно было успевать выполнять.

Павел Алейников, г. Минск



Что мне дал тренинг.

- 1. Возможность лучше узнать, кто такой эксперт и профи своего дела (это я о Дмитрие). Ты для меня человек за которым я буду тянуться. Планирую посетить еще твои тренинги.*
- 2. Идеи и методики для своего продвижения как тренера и мастера.*
- 3. Идеи и методики для обучения своих учеников, которые хотят стать инструкторами йоги.*
- 4. Наконец-то начал СИСТЕМАТИЧЕСКИ снимать ролики. УРА. Собирался примерно год. За время тренинга снял роликов больше, чем за весь год. Вообще, считаю очень важным присутствие на ютуб и наличие видео.*
- 5. Резко увеличилось количество желающих пригласить меня в свой клуб и обучить инструкторов. Пришли приглашения из Кишинева, Владивостока, Питера, Казахстана. Люди сами меня уговаривают их обучить — я круто счастлив этому. И это при том, что я еще не разогнался на всю силу. Планирую продолжать делать то, чему научил Дмитрий.*
- 6. Собрались желающие в мини группы по 2-3 человека в фитнес клубе.*
- 7. Уже на данный момент совершил продаж на 60 000 руб. И это еще середина месяца 😊*

Конечно это еще не все, очень много фишек и озарений осознал за время тренинга, стал увереннее в себе, чувствую легче себя продавать. До тренинга предлагать клиентам фитнес клуба персоналку за 1800 рублей было очень неловко, а сейчас свободно. А еще считаю, что обучение для инструкторов, за которое я прошу 10000руб. тоже оправдывает мои знания и опыт.

Огромная благодарность тебе, Дмитрий. Желаю успехов и вдохновения на своем пути.

Александр Арабаджи, г. Воронеж



Всем привет!

-До тренинга у меня было 3 постоянных клиента, сейчас трудно подсчитать меня разрывают на части!!!)) сейчас почти живу в зале каждый час расписан я не успеваю считать клиентов и ДЕНЬГИ они у меня лежат в каждом кармане спортивной формы!!! Сейчас 12 человек занимаются со мной персонально на постоянной основе, множество разовых тренировок, постоянно для кого то разрабатываю программы питания или тренировок! К нам в зал стали приходить люди тренирующиеся в других местах для моего совета или консультации со мной! (раздаю советы бесплатно)

-заработано к середине тренинга 30.11.14г 36.500р сейчас добавилось ещё 17.000р(персональные тренировки разовые+длительные)

- процент с увеличения продаж спорт пита и увижу в конце месяца (около 7.000р-9.000р)

-составление программ тренировок и программ питания и спорт.питания 14.500р

Итого: заработал во время тренинга минимум 70.000 р, но ведь это только начало! Ещё есть что улучшать в своей работе! И эти перспективы очень радуют!

Самое главное, я перестал работать бесплатно! («всех не обогреешь») Теперь не стесняюсь называть цену своим услугам!

- Я получил «МЕГА пенделя» для продвижения себя и своих услуг! Тренинг от Дмитрия это огромный толчок к развитию себя как тренера и даже личности! Во время тренинга у меня появился «супер работун»! я думаю этот позитивный заряд останется на долго после тренинга!

-Тренинг помог поверить в свои силы и дал дополнительной уверенности в себе! Сейчас работаю над открытием собственного клуба и было трудно всё это совмещать, но разгон взят! Останавливаться нельзя ни в коем случае!

-Спасибо огромное Дмитрию и его команде, хочется учиться и работать с вами ещё!

Михаил Титов, г. Бердск



Роман

Дмитрий, привет-физкульт. Это капец просто. Я ещё всех видео не видел и домашек не выполнил. Но у меня уже 12 клиентов. Из которых 3 сплита и 6 персоналок.

Плюс мини группы по арму набираем среди школоты

Большая просьба - не удалять меня из группы. Всё досмотрю и выполню

Вобщем атас просто.

Онлайн-тренинг «Турбо – Деньги в фитнесе. Удвоение доходов тренера», 10-й поток. (15 мая – 15 июня)

- ▶ Построите свой сильный Персональный Бренд
- ▶ Привлечете новых клиентов
- ▶ Сможете поднять цены на свои услуги или увеличить стоимость часа
- ▶ Станете известным и узнаваемым в городе в сфере фитнеса
- ▶ Увеличите свой доход от 30% до 300% гарантированно!

За время тренинга сделаем вместе:

- ▶ Научитесь писать "продающие" заголовки и тексты, привлекающие клиентов на тренировки без жестких продаж и "впаривания"
- ▶ Напишите не менее 10 "экспертных", продвигающих вас статей, в соцсетях
- ▶ Приведете свои странички ВК, Инстаграм и на Фейсбуке в порядок и начнете получать запросы в личку о стоимости и условиях ваших тренировок
- ▶ Научитесь грамотно отвечать на эти запросы, чтобы клиенты не "сливались"

- ▶ Научитесь продавать комфортно и ненавязчиво, через двухшаговые продажи
- ▶ Узнаете, как вести себя в зале/ фитнес-клубе, чтобы получать новых "персональщиков" из числа уже существующих клиентов
- ▶ Пройдете отдельный "мини-тренинг в тренинге" от нашего приглашенного Эксперта по продаже фитнес-услуг в Инстаграм и оформите себе крутые "продающие" аккаунты
- ▶ Научитесь снимать продвигающие вас видеоролики 8 типов. Снимете и выложите в своих соцсетях не менее 8 видео за весь тренинг
- ▶ Узнаете, как привлекать клиентов через уже существующих клиентов с помощью маркетинга рекомендаций "Дружеский Фитнес"

- ▶ Узнаете, как нужно поднимать цены для старых клиентов, чтобы они не только не обижались на вас, но еще и были вам благодарны!
- ▶ Получите и внедрите, минимум, 5 каналов бесплатного привлечения клиентов
- ▶ Узнаете, как опубликоваться в местном журнале или газете, или выступить на местной радиостанции с темой по фитнесу БЕСПЛАТНО, и как это потом использовать для повышения Вашей Экспертности и стоимости часа
- ▶ Узнаете и внедрите несколько способов увеличения своего дохода БЕЗ увеличения рабочего времени!
- ▶ поймете, как стать самым дорогим тренером в городе (или одним из самых дорогих), со стоимостью часа в 2-5 раз выше средней по городу и начнете уверенно двигаться к этому!
- ▶ Начнете постоянно получать новые заявки, сообщения и звонки от интересующихся вашими услугами клиентов, станете гораздо более авторитетным и известным в городе специалистом



КОМУ ИНТЕРЕСНО
ПОПАСТЬ В ТРЕНИНГ?

Полная стоимость участия в тренинге «Турбо-Деньги в фитнесе»


Специальное предложение для участников конференции

~~27 000 р~~

14 900

(48 часов)

+ вебинар #ПрессБесСтресса в подарок

- 
- ▶ Контакты по любым вопросам сотрудничества (выездное обучение продажам, тренинги, вебинары)

FitPro13@Yandex.ru