

# «Турбо – деньги в фитнесе – 4»

## Удвоение доходов персонального тренера

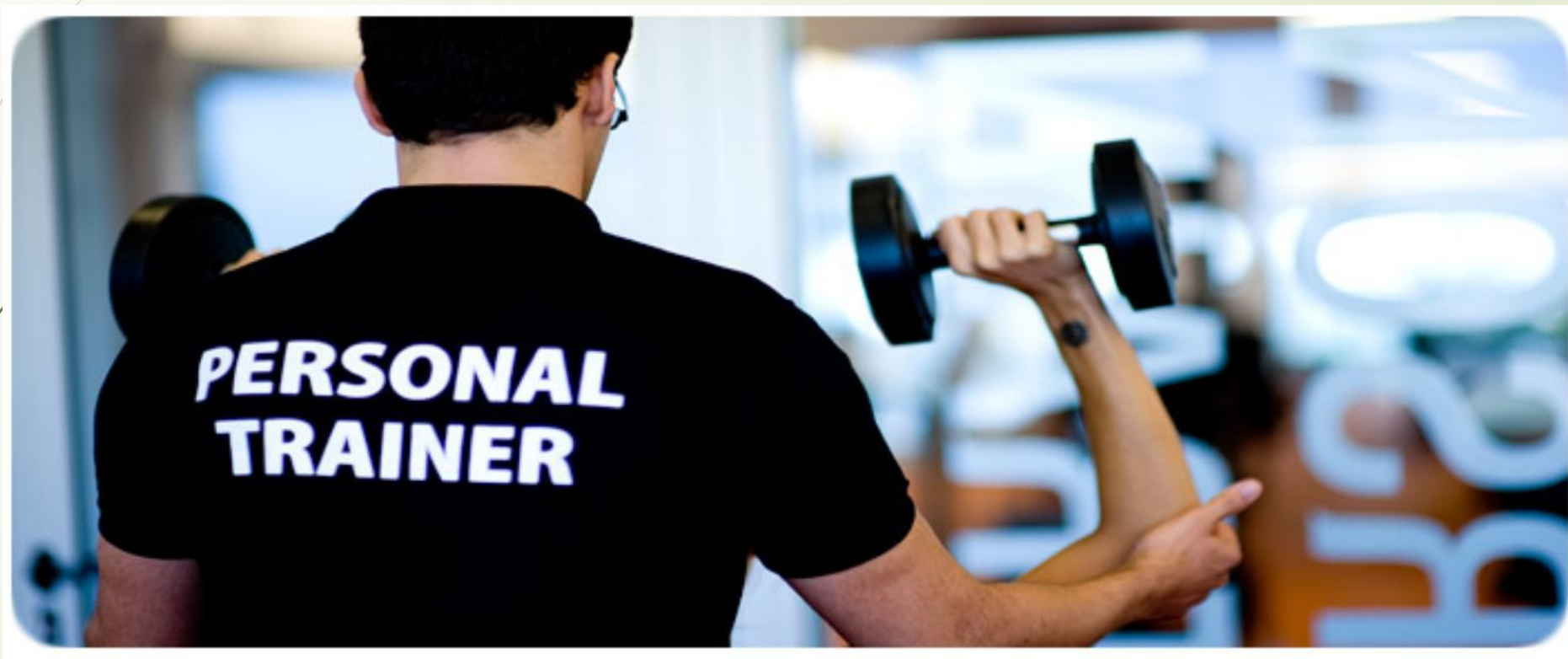
*24 июля – 24 августа 2016*


Дмитрий Кононов, 2016

Успешный Персональный Тренер



# Ключевые навыки (компетенции) современного фитнес-специалиста



- 
- Знание основ физиологии, анатомии, биохимии, кинезиологии
  - теории и методики фитнес-тренировки
  - Диетологии
  - Прикладной психологии
  - **ПРОДАЖ И МАРКЕТИНГА!**
  - **Персонального Брендинга**
  - **Умение замотивировать клиента Личным Примером (быть Ролевой Моделью)**

# «Треугольник Успеха»

□ Делать – Быть (Стать) – Иметь



# Анатомия дохода фитнес-тренера. 100 000 рублей в месяц! Вариант: Работа в фитнес-клубе.

- 5 персоналок «один – на – один», стоимость – 700 р,  $50\% \times 5 = 1750$  руб
- 1 сплит-тренировка (2 человека), стоимость – 1200 р,  $50\% \times 1 = 600$  руб
- 1 мини-группа (5 человек), стоимость – 2250,  $50\% \times 1 = 1125$  руб

**Итого: 3475 рублей в день x 22 рабочих дня = 76 450 рублей в месяц!**

- 1 месячный проект «Революция Тела» (3 раза в неделю), 10 человек x 6 000 р,  $30\% = 18\ 000$  рублей в месяц
- Продажа-рекомендация спортивного питания своим клиентам на общую сумму 40 000 рублей в месяц,  $15\% = 6\ 000$  рублей в месяц
- **Итого в месяц: 100 450 рублей**
- **Физическая Занятость в день: 9 часов x 5 дней в неделю = 45 часов в неделю**



# Анатомия дохода Тренера – Эксперта (вариант «аренда» в ФК)

- 2 персоналки 1 на 1, стоимость - 1500 р,  $2 \times 1500 = 3\ 000$
- 1 сплит-тренировка, стоимость – 2 200 р,  $1 \times 2200 = 2200$
- 1 мини-группа, 4 человека, стоимость – 3 200 р,  $= 3\ 200$

**Итого: 8 200 р/ день x 22 дня = 180 400 рублей в месяц, минус аренда 30 000 = 150 400 р**

- 1 месячный проект «Революция Тела» онлайн или оффлайн / или ведение «Школы Инструкторов» = 50 000 – 70 000 р/мес
- Рекомендация-продажа спортивного питания своим клиентам на общую сумму 50 000 р/мес, 15% = 7 500 р

**ИТОГО: 207 900 – 227 900 р/мес**

# 5 способов получить новых клиентов:

- Через своих уже существующих клиентов
- Через дежурства в сменах и общение с клиентами – новичками
- Через друзей и близких
- Через запросы интересующихся в соцсетях
- Через объявления на городских досках объявлений и онлайн-каталогах фирм и организаций




# Задание 1. Поменять статус в соцсетях!








**Задание 2. Написать полезную заметку  
или снять обучающее видео и выложить!**





**Задание 3. Поставить на «аватарку»  
КАЧЕСТВЕННОЕ фото с ВАШИМ ЛИЦОМ!**






**Задание 4. Прочитать книгу Дэна Кеннеди  
«Самый Главный из всех Секрет Успеха»!**







**Задание 5. Выписать 3 своих самых сильных и 1 главное слабое качество, провести опрос у 10 знакомых, сравнить результаты!**








**Задание 6: Разместить информацию о себе на всех городских бесплатных порталах, интернет-каталогах и т.п.**





**Задание 7: прочитать (перечитать) мою статью «10 клиентов за 2 недели, внедрить «продающее поведение» в зале**

