

# «Аква - фитнес. Плавание и другие формы доходов в бассейне»



# Что такое Аква-фитнес?

**Аква-фитнес - быть в форме, посредством занятий в воде**

Аква - аэробика - вид оздоровительных занятий в воде, предназначенный для различного контингента занимающихся, неограниченный по возрасту и уровню физической и функциональной подготовленности

# Виды тренировок



# Тренировки по плаванию

- Грудничковое плавание
- Индивидуальные и групповые тренировки для детей от 6 до 12 лет
- Тренировки для подростков от 12 до 15 лет
- Тренировки для людей зрелого возраста
- Реабилитационные тренировки при заболеваниях ССС и ОДА
- Спортивные тренировки по плаванию

# Групповые занятия по аква-аэробике

- ✓ Уроки для начинающих
- ✓ Уроки аэробной направленности
- ✓ Уроки силовой направленности
- ✓ Специализированные уроки
- ✓ Игровые уроки
- ✓ Специальные водные услуги

# Уроки аэробной направленности

- **DEEP AQUA-** *(урок проводится только на глубокой воде)*
- Урок направлен на тренировку сердечно-сосудистой, дыхательной систем организма,
- Рекомендуется для среднего уровня подготовленности.
- **AQUA STEP-** *(урок проводится только на мелкой воде)*
- Урок для заядлых степистов, направлен на тренировку сердечно-сосудистой и
- дыхательной систем организма, развитие координационных способностей. Используемое оборудование аква-степ, аква-перчатки. Интенсивность средняя. Рекомендуется для среднего уровня подготовленности.
- **AQUA NOODLES** *(урок проводится как на мелкой, так и на глубокой воде)*

# Уроки силовой направленности

- **AQUA ALL** (*урок проводится как на мелкой, так и на глубокой воде*) Силовой урок для тренировки всех групп мышц. В уроке возможно использование различного аква-оборудования. Нагрузка выше средней интенсивности.

- **AQUA TABS** (*урок проводится как на мелкой, так и на глубокой воде*)

Силовой урок для тренировки мышц брюшного пресса. Рекомендуется для подготовленных.

- **AQUA BOOTS** (*урок проводится только на глубокой воде*)

Силовой урок для тренировки мышц ног и ягодиц. Рекомендуется для подготовленных.

- **AQUA TAI** (*урок проводится как на мелкой, так и на глубокой воде, возможно чередование глубины бассейна*)

- Аэробно-силовой урок с использованием элементов восточных единоборств. В уроке возможно использование различного аква-оборудования. Нагрузка высокой интенсивности. Рекомендуется для подготовленных.

- **AQUA MEN** (*урок проводится как на мелкой, так и на глубокой воде, возможно чередование глубины бассейна*)

- Силовой урок только для мужчин. В уроке возможно использование различного аква-оборудования. Нагрузка высокой интенсивности.

# Специализированные уроки



- **AQUA MAMA**

Урок для беременных, в основе которого специфические упражнения, оказывающие мягкое воздействие на организм будущей мамы.

- **AQUA SOFT**

Урок для людей с отклонениями в состоянии здоровья, избыточным весом, нарушением координации.



# Игровые и специальные водные услуги



- **WATER POLO**

Командный дух и дух соперничества Вам обеспечены!

# Форма организации продаж:

## - ***Клубная система***

В структуре многофункционального фитнес-клуба (сети клубов)

## - ***Абонементная (секционная) система***

Самостоятельное подразделение (бассейн)

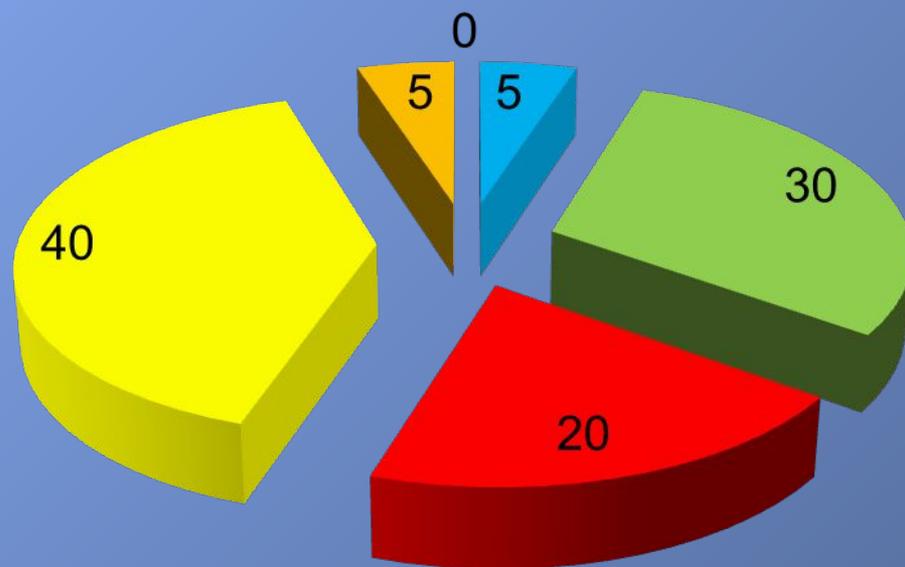
## - ***Комбинированная система***



**30 % продаж по дополнительным  
услугам составляют продажи  
персонального и группового тренинга в  
бассейне!!!**

# Анализ продаж

## Продажи



- Грудничковое плавание
- Детское плавание
- Персональный тренинг в бассейне
- Групповые программы
- Тренировки для беременных
-

# Система взаимодействия департаментов в фитнес клубе.



Эффективная работа каждого звена = РЕЗУЛЬТАТ!!!

# Три компонента успешных продаж

- 1. Имидж компании (фитнес клуба).*
- 2. Психологические аспекты.*
- 3. Инструменты продаж.*

# Имидж компании

=

Сервис высочайшего качества

+

Квалификация персонала

+

Гарантированное качество

+

Репутация

# **Психологические аспекты**

## ***Осознание персоналом своей стоимости!!!***

***70% персонала подразделения «Аква –  
фитнес» имеют узкую  
профессиональную направленность***

# Инструменты продаж

- Система взаимодействия департаментов в фитнес клубе.
- Инструктаж в бассейне.
- Вариативность предложений по продаже коммерческих классов и персонального тренинга.
- Реклама персонального тренинга в клубе.

# Инструктаж в бассейне

*Инструктаж* – ключевой инструмент продажи.

**Первичная беседа – ЦЕЛЬ:**

- собрать максимум информации о клиенте;
- показать свой искренний интерес к клиенту и его целям;
- «разговорить» клиента.
- Создать уникальность продукта и подчеркнуть выгоду для клиента

**АКТИВНАЯ РОЛЬ ТРЕНЕРА.**

# **Вариативность предложений по продаже персонального тренинга.**

- ***Базовые предложения (5 ПТ, 10 ПТ)***
- ***Специальные предложения (полугодовые, депозиты)***
- ***Акции***

# Реклама услуг в бассейне, клубе.

## ***Рекламные инструменты:***

- объявления
- флаеры
- внутриклубная газета
- сайт
- громкая связь
- проведение спортивных мероприятий для клиентов
- проведение «дня открытых дверей»

## ***Смысловое содержание рекламы:***

- высокая эффективность при использовании персонального тренинга
- безопасность
- результативность



**СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!!!**

**Машовец Анна**