

5 דרכים (לא ידועות) שכל עסק כושר חייב להחשף אליהן בשביל לגבות מחירי פרימיום בתעשייה שלו, מבלי לירוק דם בכל שיחת מכירה... גם אם המחירים שלך עד היום היו על גבול הביזיון...

ברור לי שזה נשמע לך די הזוי ומוגזם... אבל אחרי שהגעתי ליותר מ-10,087 לקוחות אונליין, היה לי סטודיו לאימונים אישיים, ועוד לפני העברתי תהליכי חיטוב אחד על אחד ולקחתי מחירי פרימיום של 300 שקלים לאימון... מבטיח לך שאם עוד לא הגעת לרמה שנכנסים לחשבון הבנק שלך קרוב למיליון שקלים מרשרשים בשנה?

אז יש לך עוד המון לאן להתקדם, ובקצב מאוד מהיר.

היום אני רוצה להציג לך 5 דרכים שבכל אחת מהן? אפשר להגדיל את ההכנסות וכמות הלקוחות פי 2... פי 3... פי 4... ואני בטוח שגם פי 10, אבל אני לא רוצה להעיר את אזעקת הסקפטיות שלך, אז נתחיל רק בלהכפיל פי 3 ו-4 את ההכנסה שלך.



הסיבה שבגללה הגעתי לתוכניות טלוויזיה, כתבות, ויצרתי את עסק הדיאטה אונליין המוביל בישראל (מוכח, מבחינת ההכנסות והלקוחות) היא החומר שאני מעביר לך כאן

חשוב: כל דרך שיש כאן, בין אם היא מתאימה למקום שהעסק שלך נמצא כרגע ובין אם פחות... אני מבקש ממך לעלות את רמת החשיבה שלך.

לעזאזל! די לחשוב כמו בעל עסק ממוצע... עכשיו הגעת למשפחה שלי, אני דורש ממך להתחיל לחשוב כמו האוטוריטה המובילה בתחומך. אפשר לקחת כל דרך שאציג לך כאן, לעשות התאמות קלות לעסק שלך. יש?

יאללה לעבודה:

דרך מס' 1: מליווי אחד על אחד... לליווי אחד vs המונים!

הרעיון כאן הוא להפסיק למכור את הזמן שלך בכסף. לצאת מהמשוואה הזאת, הנה דוגמא: אם אימון אישי נמשך 60 דק'... כמה אפשר לעשות אימונים אישיים ביום? לצורך הדוגמא 5-6? 7-8? 10? בסופו של דבר יש מגבלה מאוד רצינית. עצם זה שנשבור את המגבלה ונקח את כל המתאמנים לקבוצה?

שברנו את המגבלה. נכון שעדיין תשאר מגבלה, אבל זו כבר התקדמות. עכשיו, יש מצב שעולה לך השאלה... "ברור, אם היו לי מספיק מתאמנים... אז בטח שהייתי עושה את זה"

אנחנו נגיע לזה - אבל חשוב לי שהמוח שלך יתחיל לחשוב כמו איש עסקים מקצוען ולא כמו מאמן כושר ממוצע. אני יודע שזה נשמע קצת קשה, אבל מאמן כושר שהוא גם איש עסקים יכול לעזור לכל כך הרבה יותר אנשים. נכון? יש הרבה יתרונות בלהעביר אימונים קבוצתיים, זה חוסך לך הרבה זמן, מאפשר לך להמשיך להוסיף עוד אימונים אישיים עד שנהיית עוד קבוצה, ומאפשר לך ת'אכלס לפתח את העסק כי יש לך יותר זמן. הבנת את הרעיון? כן?

נקסט.

דרך מס' 2: תהליכי ליווי לא (להכניס כאן את המומחיות שלך)

זאת אחת הדרכים הכי טובות שהאזוניים (והעיניים במקרה הזה) שלך יישמעו אי פעם. כנראה אף מאמן כושר או אדם שמתעסק בעסקי הכושר לא יודע את זה, ומי שכן? מוביל בתחומו, עכשיו תורך.

חשבת על זה פעם? נקח לדוגמא רגע מאמן כושר (אפשר לגמרי לקחת את זה לכיוון של בעל סטודיו וכו')... מה מאמני הכושר מציעים? אימון כושר. נכון? אימון כושר של 45-60 דק'.

ואז הם לוקחים על האימון הזה 70-150 שקלים.

ומתלוננים שהם נשחקים ולא יכולים לקחת יותר. ברור שלא... כי מי רוצה לשלם על אימון כושר 200, 300, 400, ואפילו 2,000 שקלים? אף אחד.

אבל מה אם הייתי אומר לך שזה תהליך חיטוב שמיועד לנשים אחרי הריון בלבד? הופה. פה זה כבר לא אימון כושר... לא אימוני כושר... פה זה כבר תהליך. ת-ה-ל-י-ך.

תפיסת הערך תהיה הרבה יותר גבוהה. ברור לך למה? 2 סיבות:

- (1) על תהליך אנשים יישלמו הרבה יותר
(2) על תהליך עם אדם שמתמחה ב- x (חיטוב לנשים אחרי הריון)

המטרה שלך: למצוא איפה המומחיות שלך, ולמצוא חבילה שנותנת ללקוח לעבור תהליך... ולא סתם עוד איזה אימון כושר.

על אימון כושר אפשר לקחת 100-150 שקלים, אולי 200, על תהליך... אפשר לקחת בכיף 300 ויותר. (כי בתהליך, יש תמיכה, יש ליווי יש שיחה יומית, אפשר לקחת את זה להמון כיוונים).

דרך מס' 3: להפוך לדמות מובילה בתחומך

זה הרבה יותר קל ממה שנדמה לך. יש המון דרכים, אבל אני רוצה לשמור על זה קצר וממוקד, אז דרך אחת טובה היא לכתוב תוכן, על בסיס קבוע... אבל... זה אבל ענקי, זה חייב להיות מאוד ספציפי. שוב, אני מתחנן... לא להציג את עצמך בתור 'אימון כושר' או 'בעל סטודיו לאימונים'... זה חייב להיות ייחודי. אפשר לקחת את הדוגמא הקודמת:

מאמן חיטוב לנשים בהריון
סטודיו לירידה של 5 ק"ג מאזור הבטן(נעזוב לרגע אם זה אפשרי או לא, זה לא הדיון) וכו'.

והנה הקטע המעניין? ברגע שהפכת לדמות מובילה בתחומך (יש אנשים שגרמתי להם להפוך למובילים בתחומם, מבחינת ההכרה, בתוך פחות מחודש...) יש לך את האפשרות לקחת מחירים הרבה יותר גבוהים. כמובן, חשוב לגבות את זה בתוצאות.

זאת הסיבה שאחרי תקופה יכולתי לקחת 1,490 ש"ח לפגישת ייעוץ... והלקוחות היו שמחים לשלם את זה. אז אחת הדרכים היא באמת לייצר תוכן על בסיס קבוע שיהיה מול העיניים של הלקוחות שלך כל הזמן.

דרך מס' 4: אימון אונליין

אחת הדרכים הכי טובות שנוצרו, אי פעם. אני מתחנן ממך לחשוב על זה טוב טוב... למה? כי בין רגע אפשר לעלות את המחירים שלך, לייצר יותר תוצאות ללקוחות שלך ולעשות את זה בנוחות מהבית שלך.

עכשיו, אולי קופצת לך לראש המחשבה: "אבל ג'ניה, מי יישלם לי על תהליך אונליין, על שיחה שבועית, בניית תוכנית לכל מטרה... ויותר כסף מאשר על פגישה אישית?". אז אני מבקש להעיף את השטן הקטן הזה שלוחש לך שזה לא יעבוד, כי אני יכול לתת לך מיליון דוגמאות, אבל הדוגמא הכי קרובה?

יש לי מעל ל-10,000 לקוחות, א-ו-נ-ל-י-י-ן!

אז הם יישמחו לעשות את זה. וזה מאוד קל להציע להם את התהליך הזה, ולהצדיק גם את המחיר שלו. אגב, אני באמת מאמין שתהליך אונליין עובד יותר טוב מתהליך שאנחנו נפגשים עם הלקוח פנים מול פנים (אבל זה לא לעכשיו).

דרך מס' 5: קורס אונליין

הנה נוסחה מאוד פשוטה, לצורך הדוגמא ויש לך היום 10 לקוחות, ויצרת ספר דיגטלי שעולה 100 שקלים...

נניח ומכרת 5 יחידות ממנו? יש לך עוד 500 שקלים, בחודש.
נניחה ויצרת קורס שעולה 2000-500 שקלים? ומכרת אפילו 2 יחידות?
יש לך תוספת של עוד 1,000-4,000 שקלים בחודש.

יצירת הקורס, זה החלק הקל. השיווק שלו? גם זה החלק הקל. מה החלק הקשה?
להאמין שזה אפשרי, כי זה עולם שכנראה לא מוכר לך.

אם נשחק עוד קצת עם המתמטיקה? יש לי חבר טוב שהוא בדיוק סיים קורס מאמני כושר, וחייבתי אותו לייצר קורס דיגיטלי מצולם לאימונים מהבית... הראתי לו איך להציע את זה לכל החברים שלו בפייסבוק (מבלי להיות 'איש מכירות' מעצבן) והוא אשכרה מכר אותו ל-287 אנשים במחיר של 200 שקלים ליחידה. מבלי הוצאות פרסום, ומבלי שהיו לו לפני זה לקוחות...

עכשיו, זה לא תוצאות אופייניות, אבל שוב, יש כל כך הרבה אפשרויות...

מקווה שהספר הזה יעזור לך להתחיל לחשוב בצורה אחרת.

ג'ניה רומסקי, פסיכופת שיווק לעסקי כושר שרוצים לגבות מחירי פרימיום

המטרה שלי היא לגרום ל-1,000 עסקי כושר להכפיל פי 3 את ההכנסות שלהם ולהתעסק במה שהם אוהבים מבלי להיות תלויים בזמן...

