

YOGA BEAT STUDIO X EFITNESS

Wyzwanie: Zadbaj o swój klub krok po kroku!

CHECKLISTA ZADAŃ

Zaczynamy!

Chcesz, żeby Twój klub przyciągał nowych klientów i zatrzymywał obecnych na dłużej?

To wyzwanie pomoże Ci przyjrzeć się najważniejszym elementom działania klubu – od oferty zajęć, przez sprzedaż produktów, aż po Strefę Klienta. Każdego dnia skupisz się na jednym obszarze dzięki checkliście praktycznych działań możliwych do wdrożenia od razu.

Małe usprawnienia = wielkie efekty.

DZIEŃ 1: OFERTA TRENINGOWA

– FUNDAMENT TWOJEGO KLUBU

Twoi klienci przychodzą do Ciebie przede wszystkim po doświadczenie treningowe. Dlatego przejrzysta, atrakcyjna i dopasowana do potrzeb oferta to podstawa. Zadbaj, by przyciągała uwagę – tak, aby tej jesieni każdy znalazł coś dla siebie.

- ☐ Przejrzyj aktualną ofertę i oceń, czy jest przedstawiona w prosty i zrozumiały sposób (np. na stronie, w aplikacji, przy recepcji).
- ☐ Sprawdź, czy w ofercie są zajęcia dla różnych grup (np. początkujący/zaawansowani).
- ☐ Dodaj element „WOW” (taki jak warsztaty tematyczne, treningi w nietypowych miejscach, zajęcia sezonowe).
- ☐ Przeanalizuj frekwencję na poszczególnych zajęciach i pomyśl, które warto zastąpić nowością tej jesieni.
- ☐ Zrób ankietę wśród klubowiczów: jakich zajęć najbardziej im brakuje?
- ☐ Skonsultuj ofertę z trenerami – może mają pomysły na świeże formaty zajęć?

DZIEŃ 2: SPRZEDAŻ PRODUKTÓW

– DODATKOWE ŹRÓDŁO PRZYCHODU

Klub fitness to nie tylko miejsce treningów. To również przestrzeń, w której możesz zaoferować klientom wartościowe produkty, które uzupełnią ich aktywny styl życia. Dzięki dobrze zorganizowanej sprzedaży zyskasz dodatkowe przychody i pokażesz, że dbasz o klubowiczów kompleksowo.

- ☐ Sprawdź, co aktualnie sprzedajesz poza treningami – czy oferta jest atrakcyjna i zgodna z potrzebami Twoich klientów?
- ☐ Dodaj nowe produkty komplementarne (np. zdrowe przekąski, suplementy, akcesoria treningowe).
- ☐ Uporządkuj magazyn w Twoim systemie do zarządzania klubem.
- ☐ Zorganizuj mini-promocję (np. „produkt tygodnia” lub zniżka na zestaw).
- ☐ Sprawdź, czy proces dostaw jest prosty i czy pracownicy wiedzą, jak obsługiwać system sprzedażowy.

DZIEŃ 3: STREFA KLIENTA

– TWOJA WIZYTÓWKA ONLINE

Strefa klienta online to często pierwsze miejsce kontaktu Twojego klubowicza z ofertą. Intuicyjna obsługa, przejrzysty grafik i proste płatności sprawiają, że klient chętnie korzysta ze Strefy klienta oraz aplikacji mobilnej klubu – a to oznacza większą satysfakcję i częstsze powroty.

- ☐ Zaloguj się w Strefie klienta i przejdź cały proces krok po kroku – tak jak, widzi go Twój klubowicz.
- ☐ Oceń przejrzystość grafiku zajęć: czy nazwy i opisy są zrozumiałe nawet dla osób początkujących?
- ☐ Dodaj zdjęcia i opisy instruktorów prowadzących zajęcia grupowe. W opisach zajęć dodaj korzyści płynące z treningu.
- ☐ Upewnij się, że wszystkie karnety są dobrze opisane (np. czas trwania, zasady korzystania, usługi dodatkowe).
- ☐ Sprawdź, czy klient może łatwo dokonać rezerwacji i płatności online.
- ☐ Przetestuj, czy automatyczne powiadomienia (push, mail) działają poprawnie i przypominają o zajęciach.

Odhaczyłeś wszystkie punkty z listy?

Zainspiruj się do działania!

Każdy krok, który odhaczyłeś na liście, przybliży Cię do klubu, do którego klienci wracają z przyjemnością.

Ale to tylko początek – mamy mnóstwo pomysłów, które mogą ułatwić pracę Twojego klubu i sprawić, że Twój klub będzie się wyróżniał.

Obserwuj Yoga Beat Studio po więcej jogowych inspiracji:



Potrzebujesz narzędzi do sprawniejszego zarządzania klubem?
Sprawdź, co dla Ciebie mamy w systemie eFitness:

