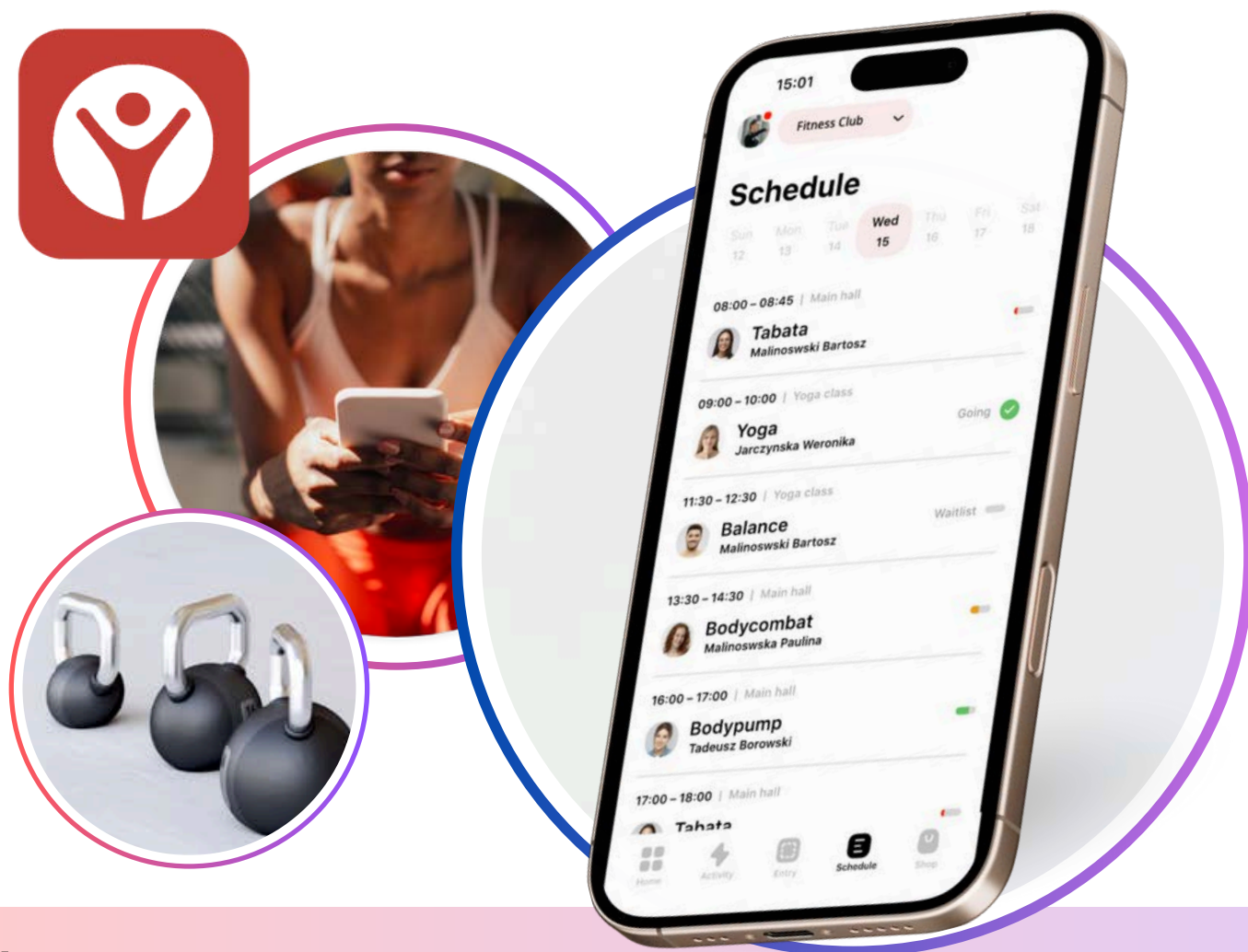


Jak maksymalnie wykorzystać aplikację w klubie fitness?



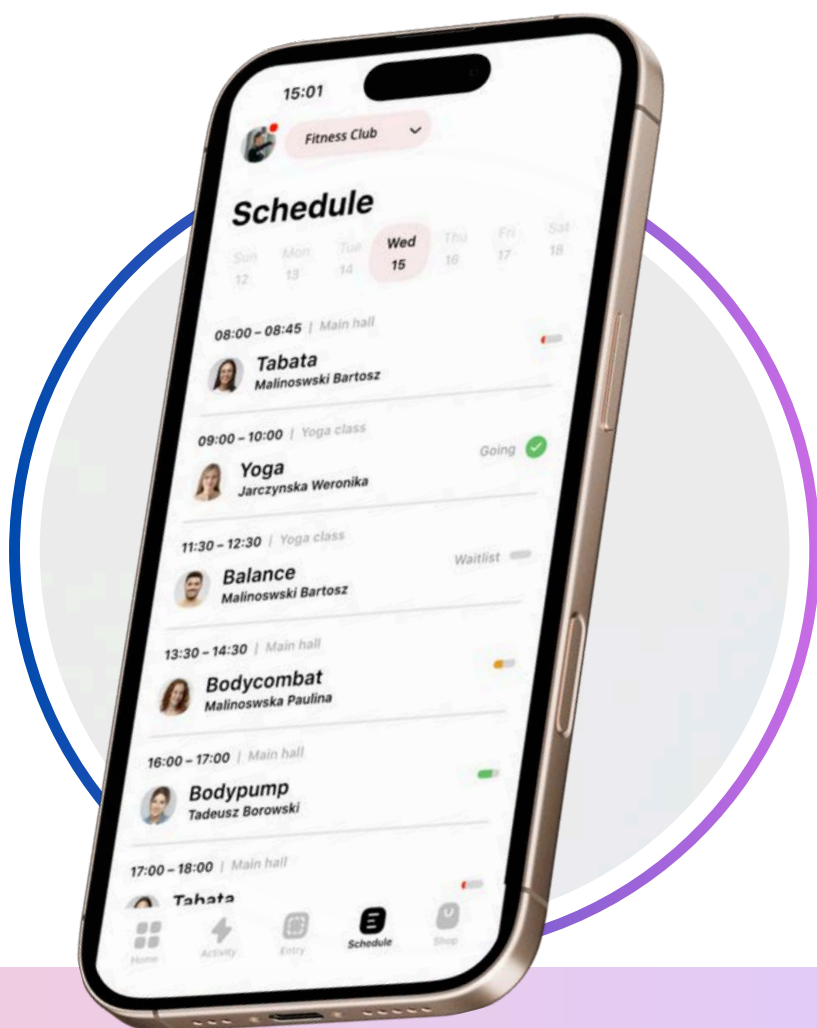
bonusy:

- inspirujące case study
- gotowe materiały promujące aplikację!

Jak maksymalnie wykorzystać aplikację mobilną w klubie fitness?

Spis treści

Wprowadzenie	3
Kluczowe funkcje aplikacji mobilnej	4
Wdrożenie aplikacji w klubie	5
Promocja aplikacji w klubie	6
Case study	9
Materiały promocyjne	12
Podsumowanie	13



Wprowadzenie

Dlaczego aplikacja mobilna jest kluczowa dla nowoczesnego klubu fitness?

Klub w zasięgu ręki!

Aplikacje mobilne stały się nieodłącznym elementem codzienności. W branży fitness, gdzie personalizacja, dostępność i efektywność są kluczowe, aplikacja mobilna może być ważnym ogniwem, które wpłynie na ostateczny sukces klubu.

Ten przewodnik został stworzony, aby pomóc właścicielom klubów fitness maksymalnie wykorzystać możliwości, jakie oferuje aplikacja mobilna. Opowiemy o wdrożeniu i pokażemy jak promować aplikację wśród klientów.

Rozdział I

Kluczowe funkcje aplikacji mobilnej

Aplikacja dla klubu fitness to narzędzie, które łączy w sobie wiele funkcji kluczowych dla zarządzania klubem i zwiększenia zaangażowania klientów. To kilka najważniejszych:

- **Grafik zajęć i zapisy**

Aplikacja do zapisów na zajęcia idealnie sprawdzi się do rezerwacji. A automatyczne przypomnienia i powiadomienia pomogą zwiększyć frekwencję na zajęciach grupowych.

- **Płatności i wejścia do klubu przez aplikację**

Zakup dodatkowego treningu lub opłacenie karnetu? W aplikacji to tylko chwila dzięki szybkim płatnościom online.

- **Kontakt z klubowiczami i powiadomienia Push**

To idealne narzędzie do kontaktu i budowania relacji z Twoimi klubowiczami, nawet wtedy, gdy nie są obecni w klubie.



Rozdział II

Wdrożenie aplikacji w klubie

Wdrożenie aplikacji to proces, który warto zaplanować i zaangażować w niego również personelu klubu. Aby przebiegł sprawnie, zastosuj kilka poniższych kroków:

1) Konfiguracja aplikacji:

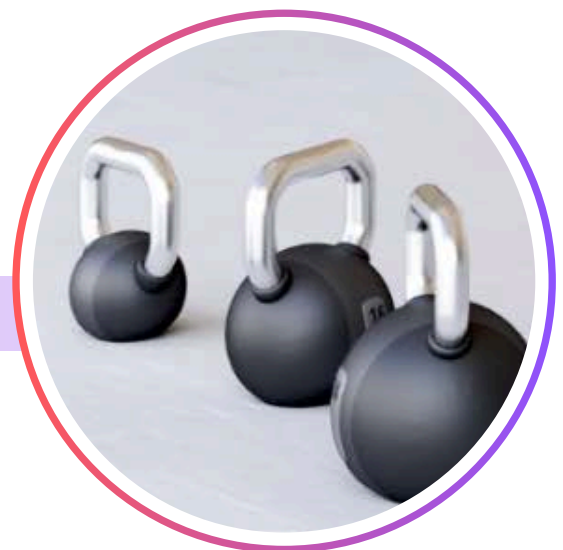
- o Skontaktuj się z zespołem eFitness i zgłoś chęć korzystania z aplikacji eFitness App. Razem z działem Support w łatwy sposób wprowadzisz dane Twojego klubu do aplikacji.
- o Przetestuj aplikację przed jej oficjalnym uruchomieniem, aby upewnić się, że wszystko działa.

2) Onboarding personelu:

- o Przeszkol pracowników klubu w zakresie korzystania z aplikacji, aby następnie mogli poinstruować klubowiczów w jej obsłudze.

3) Promocja aplikacji wśród klientów:

- o Tu do dyspozycji masz wiele opcji! Przeczytasz o nich w następnym rozdziale → **“Promocja aplikacji w klubie”**.



Rozdział III

Promocja aplikacji w klubie

Skuteczna promocja aplikacji mobilnej wśród klientów klubu fitness jest kluczowa dla jej sukcesu. Do stworzenia kampanii reklamowych, które promują aplikację wśród obecnych i potencjalnych klientów, wykorzystaj mailing, social media i materiały w klubie, takie jak plakaty i naklejki. Oto kilka sprawdzonych pomysłów:

Wiadomości do klubowiczów:

- Do istniejącej bazy klientów wyślij e-maile lub SMS-y z informacją o aplikacji. Wiadomości mogą zawierać linki lub QR kody do pobrania aplikacji oraz informacje o funkcjach i korzyściach, jakie przyniesie jej użytkowanie. Możesz także wysłać przypomnienia o aplikacji co kilka tygodni, szczególnie do klientów, którzy jeszcze jej nie pobrali.
- Dodatkowo stwórz na swojej stronie internetowej miejsce, które będzie pokazywać, że Twój klub ma aplikację i przedstawi jej korzyści.

Wykorzystanie social mediów:

- Wykorzystaj profile klubu na Facebooku, Instagramie czy TikToku do promowania aplikacji. Publikuj posty, stories i reels, które pokazują funkcje aplikacji i korzyści z jej użytkowania.
- W rozdziale "Case study. Zobacz, jak z sukcesem zrobili to inni!" pokazujemy przykłady, jak nasi klienci wykorzystali social media do promocji apki w klubie - sprawdź koniecznie!

Rozdział III

Oprócz działań marketingowych online, ważne jest również promowanie aplikacji bezpośrednio w klubie. Oto kilka przykładów działań, które można podjąć, by skutecznie wypromować aplikację:

Plakaty i naklejki

- Plakaty - umieść je w strategicznych miejscach, takich jak recepcja, szatnie, sale treningowe i obszary z maszynami cardio. Plakaty powinny zawierać: krótką instrukcję pobrania aplikacji (np. QR kod), możesz zawrzeć też wybraną korzyść z korzystania z aplikacji (np. łatwe rezerwacje) lub umieścić hasło z CTA np. „Zarządzaj karnetem w telefonie – pobierz aplikację teraz!”
- Naklejki zawierające kod QR do pobrania aplikacji możesz nakleić na szafkach w szatniach lub na lustrach. To efektywny sposób na przypomnienie o aplikacji.

Roll-upy

- Roll-upy w recepcji - możesz postawić roll-up przedstawiający aplikację wraz z informacją o tym, jak aplikacja ułatwia życie klubowiczom. Tu także nie zapominaj o umieszczeniu QR kodów, które umożliwią ściągnięcie apki ze sklepów Google Play i App Store. Umieść roll-up w miejscach, gdzie klienci często oczekują (np. w recepcji), aby mieli czas, by zapoznać się z treścią.

Kody QR w różnych miejscach

- Umieść kody QR również w miejscach, gdzie klubowicze spędzają czas: na sprzęcie cardio (np. bieżnia, rowery), przy lustrach w szatniach, w strefie odpoczynku, przy fit barze z napojami i zdrowymi przekąskami.
- Kody QR powinny przekierowywać bezpośrednio do strony pobierania aplikacji w App Store i Google Play.

Rozdział III

Ekran przy recepcji:

- Jeśli w Twoim klubie znajdują się ekrany, na których wyświetlasz klubowe informacje, to jest to również świetne miejsce do przekazania informacji o klubowej apce! Możesz pokazać, jak łatwo zarządzać karnetem i rezerwacjami zajęć.

Personel klubu, czyli ambasadorzy aplikacji:

To właśnie obsługa klubu jest w bezpośrednim kontakcie z klientami i ma największy wpływ na ich doświadczenia w klubie. Dlatego ważne jest, aby personel aktywnie zachęcał do pobrania aplikacji oraz oferował pomoc w jej obsłudze. Jak mogą to zrobić?

- **Zachęcanie do pobrania aplikacji.** Każdy pracownik, od recepcjonistów po trenerów personalnych, może wspominać o aplikacji w codziennych rozmowach z klientami. Niezależnie od tego, czy klient zapisuje się na zajęcia, czy chce kupić karnet – warto podkreślić, że aplikacja ułatwi zarządzanie karnetem, płatnościami i rezerwacjami.
- **Pomoc w instalacji i obsłudze.** Ważne, aby personel potrafił pomóc klubowiczom w pobraniu aplikacji, rejestracji oraz wyjaśnić najważniejsze funkcje. Warto też oferować wsparcie techniczne, jeśli klienci napotkają jakiegokolwiek trudności.
- **Pierwsza wizyta.** Nowi klienci klubu powinni od samego początku czuć, że aplikacja jest istotną częścią ich doświadczenia. Personel może wykorzystać moment rejestracji nowego klubowicza do przedstawienia korzyści aplikacji i pomocy w jej pobraniu.
- **Ambasadorzy dobrych praktyk.** Personel to nie tylko osoby dbające o obsługę, ale także ambasadorzy wszystkich innowacji, które klub wprowadza. Gdy obsługa aktywnie poleca aplikację, podkreślając, że korzystanie z niej poprawi komfort korzystania z klubu (np. łatwe rezerwacje, przypomnienia o zajęciach), budują oni zaufanie do narzędzi, które klub oferuje.

Rozdział IV

Case study. Zobacz, jak z sukcesem zrobili to inni!

Inspiracja innymi klubami fitness, studiami butikowymi takimi jak boxy CrossFit czy szkoły tańca, to doskonały sposób na zrozumienie, jak aplikacja mobilna może przynieść konkretne korzyści klubowi.

Poniżej kilka ciekawych przykładów!



CrossFit Ursynów

Afiliowany box CrossFit® w samym sercu Ursynowa. Misją Cypriana Majchera i jego ekipy jest tworzenie przyjaznego środowiska, w którym klubowicze codziennie dokładają cegiełkę w kierunku ponadprzeciętnej sprawności. Tu można doświadczyć co znaczy prawdziwy CrossFit®.

*“System eFitness nie tylko **przyśpieszył i usprawnił zarządzanie naszymi klubami**, ale także od strony klubowiczów pozwolił im w kilka sekund:*

- *usprawnić zapisy na zajęcia poprzez aplikację mobilną,*
- *dokonywać płatności elektronicznych i zarządzać swoimi płatnościami,*
- *czy nawet omijać kolejki w klubie poprzez generowanie i wchodzenie przez kody QR.*

Myślę, że to jedna z najlepiej trafionych naszych współprac ostatnich lat, w którym mogliśmy wejść z naszym biznesem o kilka poziomów wyżej.”

Jak CrossFit Ursynów promuje apkę u siebie?

- [Przykład 1 - zobacz rolkę na IG](#) - łatwe zapisy na zajęcia!
- [Przykład 2 - zobacz rolkę na IG](#) - jak trenować z ulubionym trenerem
- [Przykład 3 - zobacz post](#) - problem z zalegającą płatnością? Zobacz, jak ogarnąć to z dowolnego miejsca dzięki aplikacji

Rozdział IV



Janeiro House Studio Pole Dance

To miejsce, gdzie najważniejsze są przyjazna atmosfera, wspierająca się społeczność oraz pełne pasji i dobrej energii treningi. Studio prowadzone przez Beatę Nowicką oferuje różnorodne zajęcia, od pole dance, przez exotic pole dance, pole flow, stretching, power pole, aż po akrobatykę.

System eFitness wraz z aplikacją eFitness App pozwoliły Beacie na:

- **automatyzację codziennych procesów** - m.in. kursanci mogą samodzielnie zarządzać swoimi treningami. Rezerwacje, odwołania zajęć i płatności są teraz łatwe i intuicyjne, co znacznie redukuje liczbę bezpośrednich wiadomości.
- **zdalne zarządzanie** - Beata może koordynować pracę studia zdalnie, co pozwala jej na utrzymanie aktywnego trybu życia i elastyczne dostosowanie godzin pracy.

Jak Janeiro House promuje apkę u siebie?

- Przykład 1 - zobacz rolkę na IG - aktualności dzięki eFitness App
- Przykład 2 - zobacz rolkę na IG - zapisy na zajęcia przez aplikację
- Przykład 3 - zobacz rolkę na IG - koniec z papierowymi karnetami!

Rozdział IV



Yoga Beat Studio

Yoga Beat Studio to butikowa szkoła jogi prowadzona przez Karolinę Erdmann. Założycielka studia jest także autorką metody treningowej Yoga Beat i wulkanem energii i optymizmu. Studio oferuje szeroką gamę zajęć jogi o różnych poziomach intensywności – jogę (Vinyasa, Ashtanga, Hatha, Yin oraz autorskie praktyki), pilates, barre, treningi HIIT, stretching oraz sesje mindfulness.

*“Od początku prowadzenia swojej działalności korzystam z systemu eFitness, który jest rewelacyjnym narzędziem ułatwiającym prowadzenie biznesu na co dzień. Korzystam z tego systemu przy ustalaniu grafików, kontroli raportów, sprzedaży, marketingu. Jest niesamowitym narzędziem i systemem, który **pozwala również klientom na co dzień zapisywać się online o dowolnej porze dnia na zajęcia korzystając z aplikacji eFitness.***

Ja dzięki temu mogę zdalnie kontrolować prowadzenie biznesu i dalej utrzymywać mój aktywny tryb życia, dlatego gorąco polecam system eFitness. Jeżeli prowadzicie swoje studio jogi, mniejsze, większe, bądź biznes związany z branżą fitnessową, jest to na pewno narzędzie, które usprawnia pracę studia i na pewno bardzo pomaga.”

Jak Yoga Beat Studio promuje apkę u siebie?

- Przykład - zobacz rolkę na IG - zapisy na zajęcia w Yoga Beat Studio przez eFitness App!

Rozdział V

Gotowe materiały promocyjne

Przygotowaliśmy dla Ciebie pakiet graficznych materiałów do wykorzystania w social mediach i mailingach oraz projekty naklejek i plakatów do wydrukowania. Dzięki nim możesz zachęcić klubowiczów do pobrania aplikacji, a także wyróżnić się jako nowoczesny klub fitness, który daje klubowiczom możliwość zarządzania karnetem i zapisami na zajęcia z aplikacji mobilnej.

Każdy z projektów zawiera kody QR, dzięki którym klubowicze od razu mogą pobrać aplikację ze sklepów Google Play i App Store.

- [Grafika - post na Facebook / Instagram \(png\) - pobierz plik](#)
- [Grafika do mailingu \(png\) - pobierz plik](#)
- [Projekt plakatu do druku - A4 \(PDF\) - pobierz plik](#)
- [Projekt naklejki do druku - 15x20 cm \(PDF\) - pobierz plik](#)
- [Projekt naklejki do druku - koło o średnicy 22 cm \(PDF\) - pobierz plik](#)

Pobierz i korzystaj!



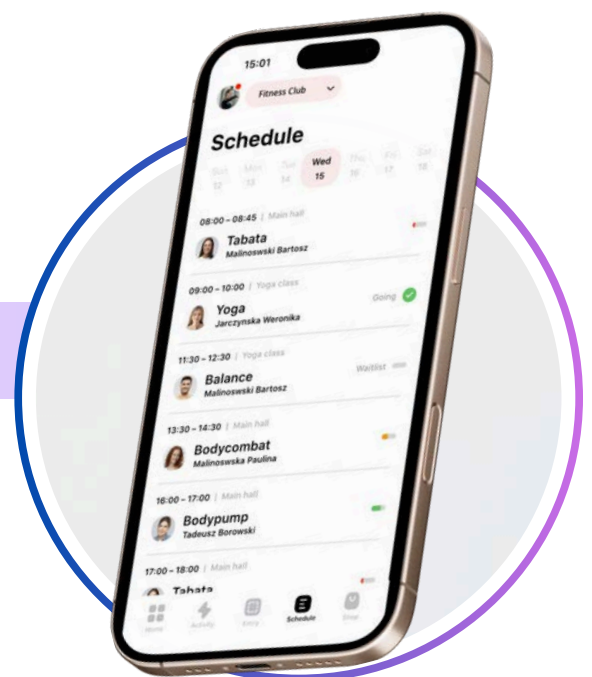
Rozdział VI

Podsumowanie

Promowanie aplikacji mobilnej w klubie fitness może mieć różnorodny charakter! Tego typu działania mogą znacząco zwiększyć liczbę pobrań aplikacji. Dzięki czemu zyskasz zaangażowanie klientów, poprawisz zarządzanie usługami w klubie, a przede wszystkim Ty oraz Twój personel zaoszczędzicie czas na wykonywaniu rutynowych czynności i będziecie mogli skupić się na budowaniu relacji z klientami.

Dzięki wdrożeniu aplikacji będziesz mógł podnieść standardy działania swojego klubu, oferując klientom nowoczesne, wygodne rozwiązania, które znacznie poprawią ich codzienne doświadczenia związane z treningami.

A teraz kolej na Twój ruch!



Masz pytania?

Skontaktuj się z nami!

Treść tego e-booka zainspirowała Cię do podjęcia nowych kroków w kierunku rozwoju Twojego klubu?

E: SALE@EFITNESS.COM

T: +48 61 666 12 53

