

FINESS 2025



**WHAT'S
NEXT?**

חמשת המגמות הבולטות שיובילו בשנתיים הקרובות



1. אימונים קצרים ובקבוצות קטנות

SMALL

GROUP



שי אלנקרי

שי אלנקרי

2. פרסונליות טכנולוגית – פידבק ובקרה

PERSONAL

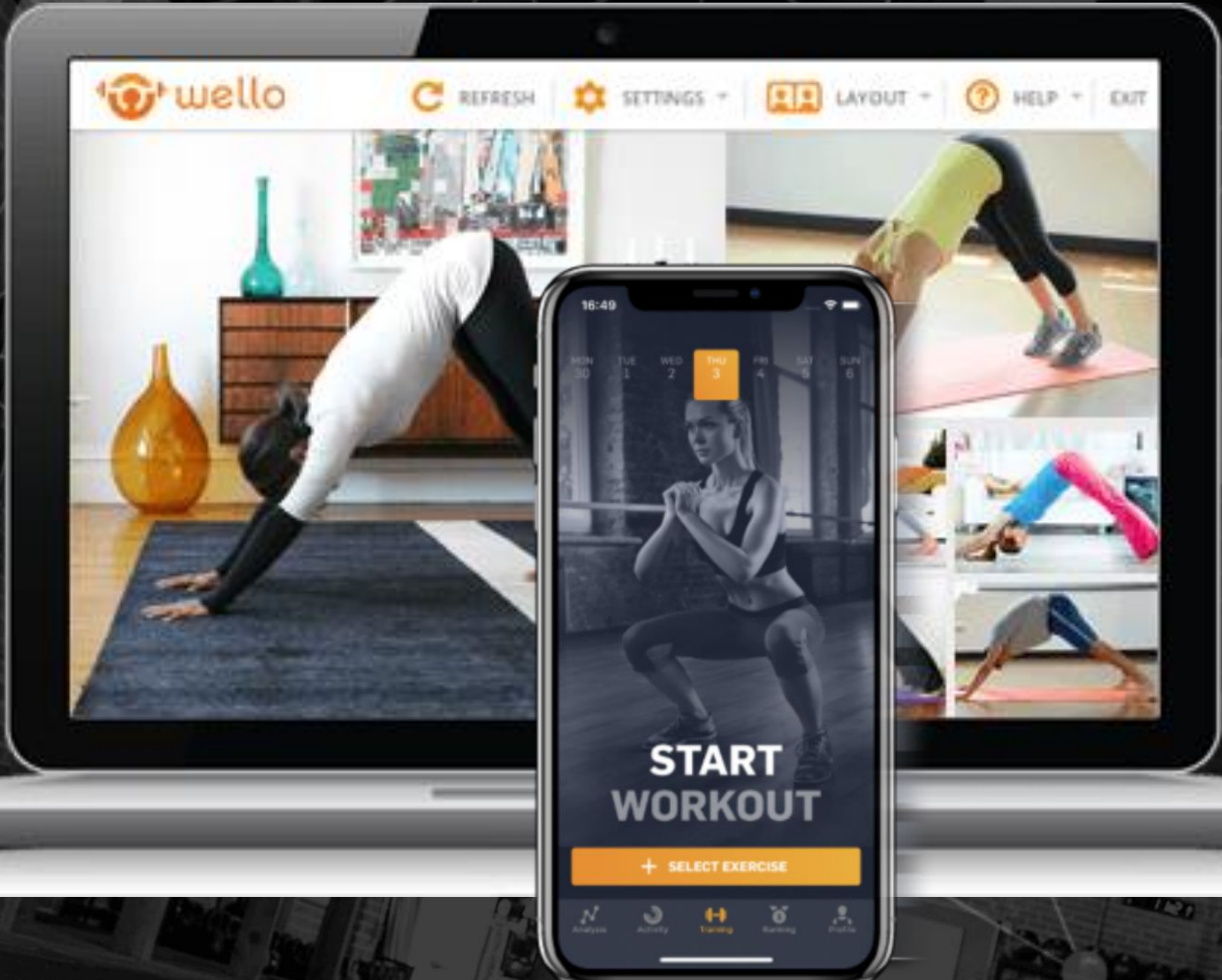


TECH

3. אימונים וירטואליים – אימונים מרחוק

ONLINE

WORKOUT



4. פריחת מועדוני פרימיום / סטודיו'ס בוטיק

STUDIO
STUDIO
STUDIO
STUDIO

5. אימונים מבוססי חוויה

Blaze

EXPERIENCE STUDIOS

5 המגמות הבולטות לשנתיים הקרובות

1. אימונים קצרים בקבוצות קטנות
2. שילוב של טכנולוגיה באימונים האישיים / קבוצתיים.
3. אימוני אונליין – ליווי מרחוק
4. יותר ויותר מועדוני סטודיו'ס בוטיק
5. חוויית לקוח בכל השלבים



עסקים בתחום הכושר

10 כללי הצלחה בשיווק

שי אלנקרי



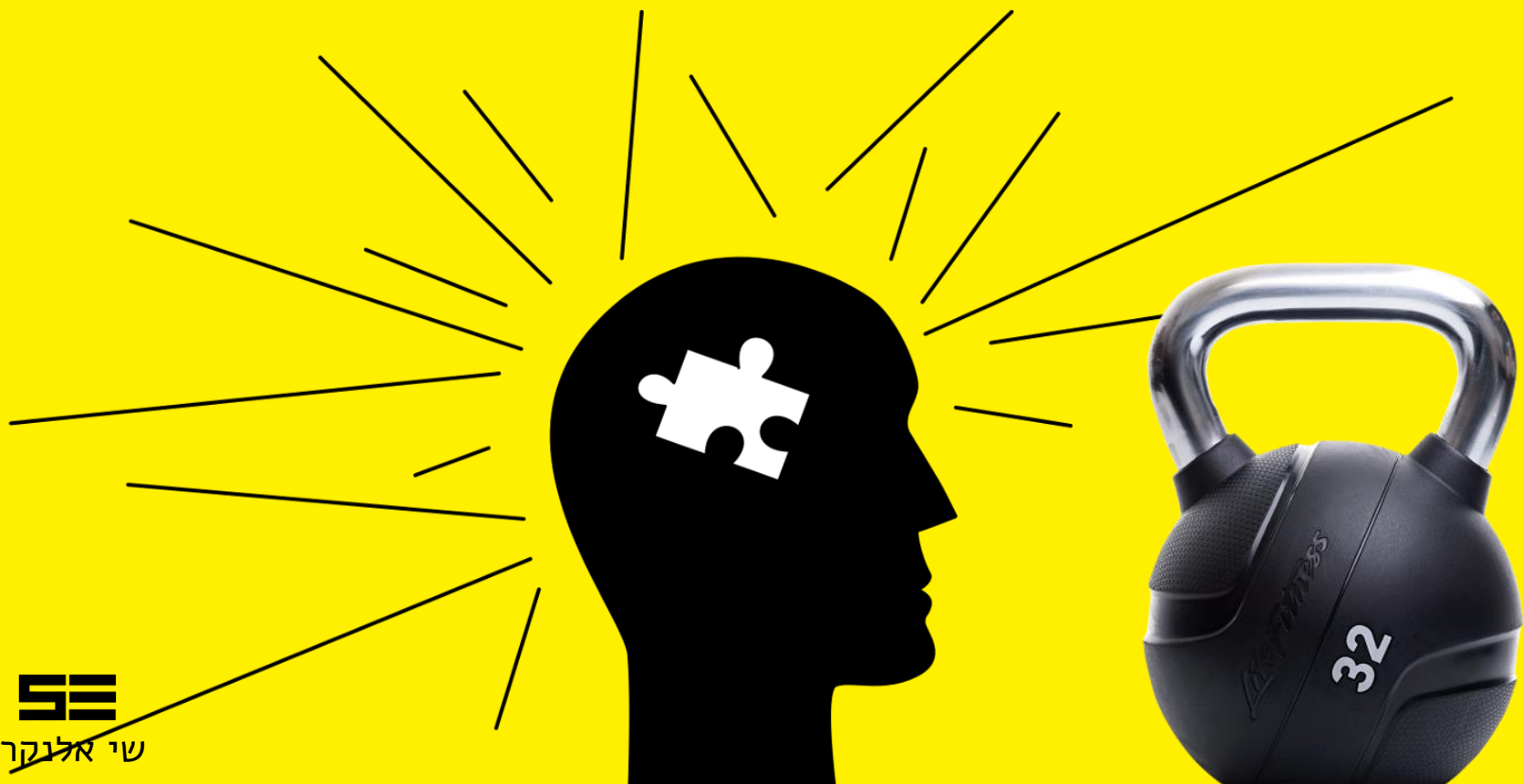
1. דעו מיהו קהל היעד שלכם

מיהו הקהל שמחפש את השירות שלכם? למה הוא מחפש? מהו טווח הגילאים המוביל?



2. תבינו את כאב הלקוח - ותציגו פתרון

מהי הבעיה המרכזית של אדם המחפש להצטרף לאימונים? מה הקושי שלו? איך אפשר לפתור לו את הבעיה?



3. אז מה הקונספט שלכם?

מה מיוחד בכם? למה דווקא אתם?
איך השיטה שלכם יכולה לעזור לאנשים להשיג את התוצאות?



דוגמאות אפשריות

- קבוצות קטנות
- אימון אישי בקבוצה קטנה
- תפריט תזונה לכל מצטרף
- סטודיו לנשים בלבד
- מרכז המתמחה בהרזיה אחרי לידה
- מסגרת תומכת של שקילות ומדדים
- חדר כושר במסגרת מודרכת
- מסגרת ספורטיבית עד הבית

4. תבנו שיטתיות 'סיסטם' בעסק

ספר נהלים, תקנונים, קווים מנחים ועוד...



5. תעמדו בראש המותג של העסק שלכם

אנשים מתחברים לאנשים.

אנשים מתחברים עוד יותר לאנשים שהם מותגים.



SE

שי אלנקרי

6. צרו מנגנון חבר מביא חבר אקטיבי

אל תחכו שמישהו ישלח אליכם חברים – תפעלו להשגת מומלצים דרך חברים בצורה אקטיבית.



אפשרות ראשונה: עמוד נחיתה עם מקום למילוי



אפשרות שנייה: טופס מומלצים שמחולק פיזית



אנחנו עושים לכם טוב בחיים ובאימונים?

תמליצו על קרובים אליכם, וצרו לכם סביבה מנצחת של חברים פעילים עם דרייב ורצון לחיות בריא יותר!

נשמח לקבל מכם 2-3 שמות וטלפונים של חברים / בני משפחה שירצו לקבל מכם הטבת "אימון במתנה" – אנחנו כבר נעשה את העבודה.

שם המלא _____ טלפון: _____

פרטי החברים:

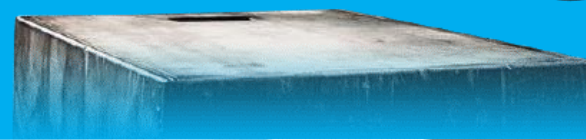
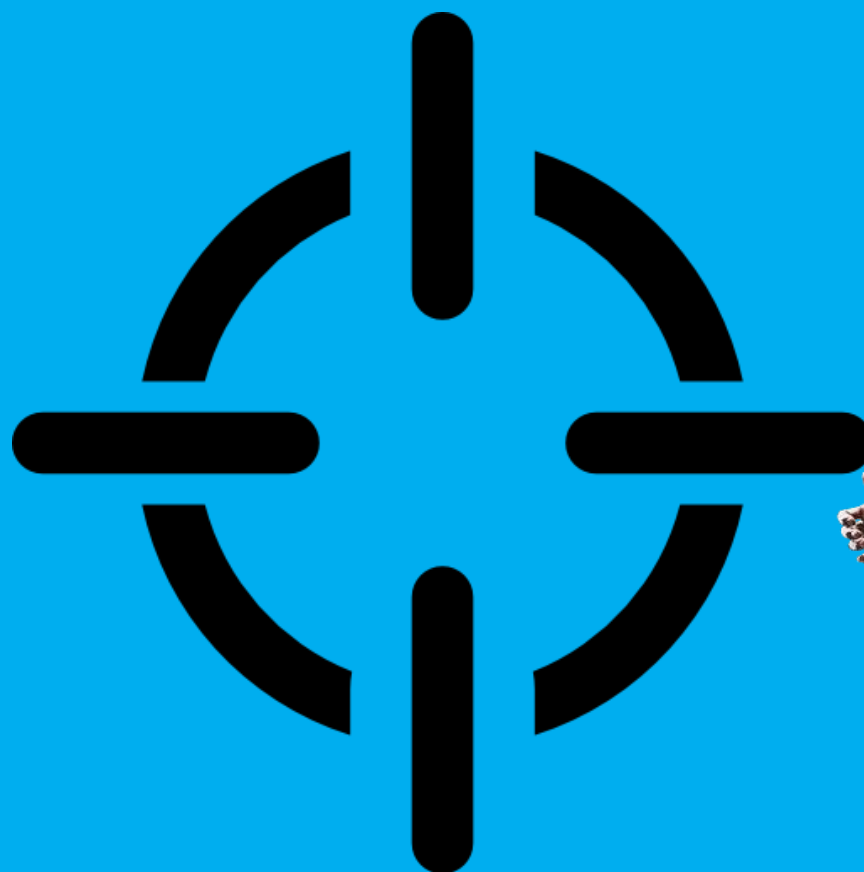
שם: _____ טלפון _____

שם: _____ טלפון _____



7. תהיו בפוקוס אך ורק על עצמכם

המתחרים שלכם לא אמורים לעניין אתכם. פוקוס על המתחרים מוציא אותנו מהפוקוס של העסק שלנו.



8. 'תעבדו' בלייצר תוכן וידאו

81% מהתוכן הנצרך בשנת 2020 הוא תוכן וידאו. 66% מהאנשים מחפשים פתרון לבעיה דרך יוטיוב.





אימונים אישיים או אימונים... קבוצתיים: מה יותר שווה? | שי

1K views • 5 days ago



עיקרון ההצלחה של 5% מהעסקים... המצליחים ביותר בעולם הכושר |

1.1K views 1 week ago



המדרס החכם שיעזור לכם לרוץ... | ממהר יותר | שי אלנקרי NURVV...

1K views 1 week ago



3 טיפים לגיוס עובדים בתחום... הכושר ולאורך זמן | שי אלנקרי

1K views • 2 weeks ago



הדרך הטובה לשיווק עסקים בתחום... הכושר והספורט | שי אלנקרי

1.2K views • 2 weeks ago



המשחק שיחזק לכם את שרירי... הבטן: שי אלנקרי

1.1K views • 3 weeks ago



הטרנדים והמגמות שיובילו 10... ב-2020 בעולם הכושר | שי אלנקרי

1K views • 1 month ago



המראה החכמה שתגרום לכם... שי אלנקרי | MIRROR להזיע

1K views • 1 month ago



9. תנו תמיד יותר ערך בשירות שלכם

לימוד+ערך גבוה הוא השיווק החדש. חוק ה-10-90 בשיווק. 90 אחוז מהזמן תפרסמו תוכן בעל ערך, תמונות וסרטוני וידאו עם ערך לצד השני. רק 10% מהזמן תשווקו.



כמה כסף אתם רואים פה?



ועכשיו?



MAGIC



כמה כסף אתם רואים פה?



ועכשיו?



SLIME



הוספת ערך, מיתוג, מארז,
מעלים את שווי המוצר או
השירות



10. השקיעו במיתוג ונראות ויזואלית

אנשים קונים בעיניים עוד לפני שפגשו אתכם.

BRANDING



3 שאלות לסיום הסשן

1. מי הוא קהל היעד שלי? (נשים / גברים / טווח גילאים / מאפיין ספציפי).
2. מהם הכאבים המרכזיים (בעיות) שיש ללקוחות שלי? דוגמאות: רוצים לרדת במשקל / לחטב את הגוף / אין להם זמן / שונאים ספורט / לא מצליחים להתמיד וכו'...
3. מה הקונספט שלי? ומה אני פותר/ת ללקוחות שלי?

בואו נרד לרזולוציות



שי אלנקרי

זים, מרצה ומלווה עסקים
בתחומי הכושר והספורט

”מה אנחנו בכלל
מוכרים בתחום
הבושר?”



”מענה, סיפוק צרכים
ורצונות של
לקוחות.”



איזה צרכים אנו מספקים ללקוחות שלנו?



- דימוי גוף
- אסתטיקה
- אושר
- ביטחון עצמי
- בריאות
- הרגשה טובה
- אנרגיות גבוהות

אנחנו לא מספקים אימונים.
אנחנו מספקים פתרונות.



אנחנו מטפלים ב...



1. משקל עודף
2. אסתטיקה גופנית
3. כושר גופני לקוי
4. אנרגיות נמוכות
5. צורך בשייכות



”אימוני כושר הם רק חלק קטן
ממה שאנחנו באמת מספקים”

שי אלנקרי



שי אלנקרי

איך נגרום לאנשים לרצות להיות חלק מאיתנו?





רגש

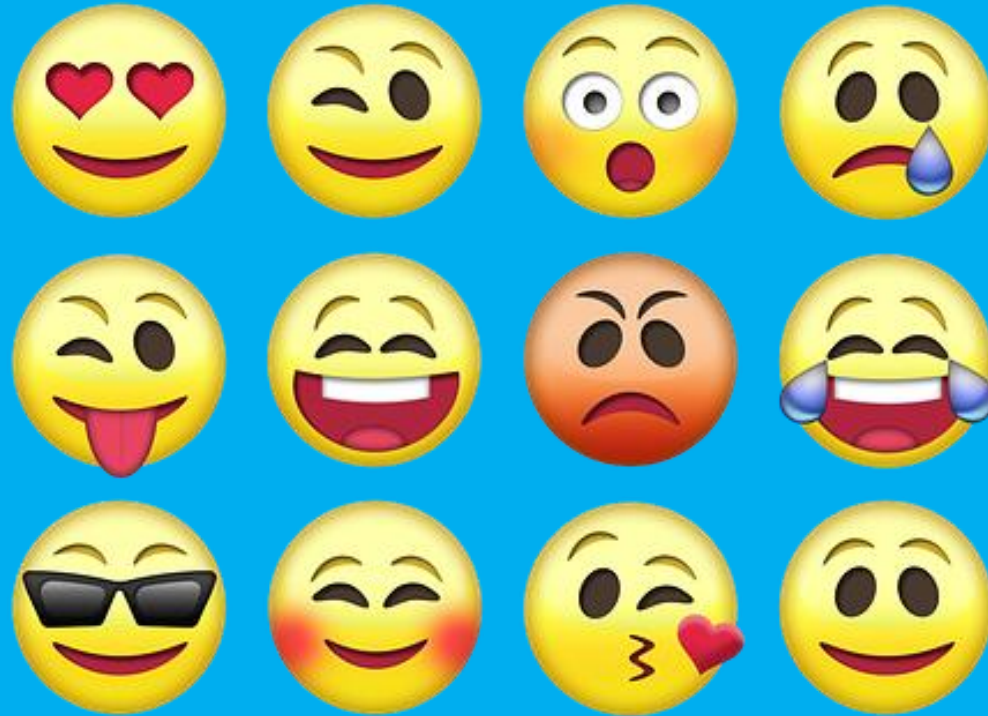
SE

שי אלנקרי

5 כללי הצלחה לשיווק בתחום הכושר



1. אנשים קונים רגשית ולא לוגית



איך התמונות הבאות גורמות
לכם להרגיש?









איך להציף את הרגש בפרסום?



ניגע ונציף כאבים (בעיות)

- ▶ לא מרוצים מהמשקל
- ▶ לא מצליחים להתמיד
- ▶ נמצא/ת בדימוי עצמי נמוך
- ▶ לא מרוצים מאסתטיקת הגוף
- ▶ ביטחון עצמי נמוך
- ▶ כושר גופני לקוי
- ▶ מצב בריאותי לא תקין
- ▶ לא נהנים מספורט

דוגמא שלא עובדת

השומנים מפריעים? לנו יש פתרון!
אימוני כושר בשילוב תזונה. תוצאות מובטחות!
הצטרפו אלינו!



שליחת ההודעה

לפרטים נוספים <<

שתף 

הגב 

לייק 

דוגמא שעובדת יותר

ממומן ·

לא מצליחה להתמיד באימונים? יש לנו תכנית בדיוק בשבילך! תכנית ייחודית המשלבת אימונים, תזונה, כיף ודרבון בדרך לתוצאות. לתוצאות שלך - לא של אף אחד אחר.



שליחת ההודעה

לפרטים נוספים <<

שתף

הגב

לייק

2. אנשים מתחברים לאנשים

זה לא חדש שאנשים מתחברים לאנשים לפני שהם מתחברים למותג.
היו אתם בקדמת הבמה - והשיווק שלכם יעבוד טוב יותר.



דוגמא שלא עובדת

ממומן ·

הסטודיו הכי מאובזר באזור! אימוני trx, שיעורי פילאטיס, יוגה, עיצוב ועוד... אז למה אתם מחכים? זה הזמן להצטרף לסטודיו המוביל באזור כפר סבא!



שליחת ההודעה

לפרטים נוספים <<

דוגמא שעובדת יותר

ממומן ·

אני מאמין כי כדי לראות תוצאות, את חייבת ליהנות כדי להתמיד. ליהנות מהאימונים - ליהנות מהתהליך. מזמין אותך להצטרף אליי לקבוצות האימון ולעשות את הצעד הראשון עוד ה-י-ו-ם!



שליחת ההודעה

לאימון ומפגש היכרות <<

3. דברו בשפה תועלתית

אנשים רוצים תוצאות. נקודה. תוצאות גופניות וויזואליות. שימו את הפוקוס בשיווק ובשיחת הטלפון על הצד השני – פחות על עצמכם.



דוגמא שלא עובדת

ממומן ·

אצלי באימונים תקבלי את הטוב ביותר:
מדריך אישי עם 15 שנות ניסיון. בעל תואר בחינוך גופני.
שילוב ציוד הכושר המתקדם ביותר באימונים.



שליחת ההודעה

לפרטים <<

שתף

הגב

לייק

דוגמא שעובדת יותר

ממומן

שיטת האימון שלא מפסיקה לייצר תוצאות. תכנית ל-10 שבועות הכוללת 3 אימונים אישיים בכל שבוע, תזונה, קבוצת תמיכה סגורה, שקילה שבועית, חוברת מתכונים טעימים ובריאים. עשי את הצעד הראשון, השאירי פרטים ונדבר 😊



שליחת ההודעה

לפרטים נוספים ותיאום היכרות <<

4. אל תעשו 0-1 למתחרים בשיווק

היו בפוקוס על עצמכם. אל תזכירו את היותכם "הכי טובים" באזור.



דוגמא שלא עובדת

ממומן ·

אנחנו לא כמו כולם! תגיעו - תבינו. הצטרפו לסטודיו עם צוות המאמנים הטוב באזור ועם ציוד הכושר המתקדם ביותר. קדימה...למה אתם מחכים?



שליחת ההודעה

לפרטים נוספים <<

דוגמא שעובדת יותר

ממומן ·

זה הזמן לעשות את הצעד הראשון ולהצטרף אלינו
לאימונים: מפגש אישי, אימונים בקבוצות קטנות, תפריט
תזונה מדיאטן, רישום לשיעורים אונליין באפליקצייה +
דוח התקדמות ותוצאות חודשי!



שליחת ההודעה

לפרטים נוספים <<

שתף

הגב

לייק

5. היפטרו מהשיח על אימונים בלבד

השיח על אימונים הוא לא הדבר המוכר ביותר היום. כולם נותנים אימונים, אז איזה ערך מוסף אתם יכולים לתת שהוא לא רק "אימונים"?



דוגמא שלא עובדת

ממומן ·

האימונים הכי מובילים בעולם! אימונים פונקציונאליים, אימוני TRX, אימוני היט, מדרגה, אימוני בוטקאמפ, פילאטיס ויוגה...הכל תחת קורת גג אחת. תצטרפו - תבינו.



שליחת ההודעה

לפרטים נוספים על השיעורים <<

דוגמא שעובדת יותר

ממומן ·

האימון הוא אישי - הקבוצה היא קטנה.
הצעד הראשון בדרך לתוצאות מתחיל כ-א-ן!
אימונים אישיים בקבוצות קטנות, מעקב, בקרה ותמיכה.
מסלול ייחודי המשלב כושר - תזונה - ומלא מוטיבציה.



שליחת ההודעה

לפרטים נוספים על המסלול החדש

שתף

הגב

לייק

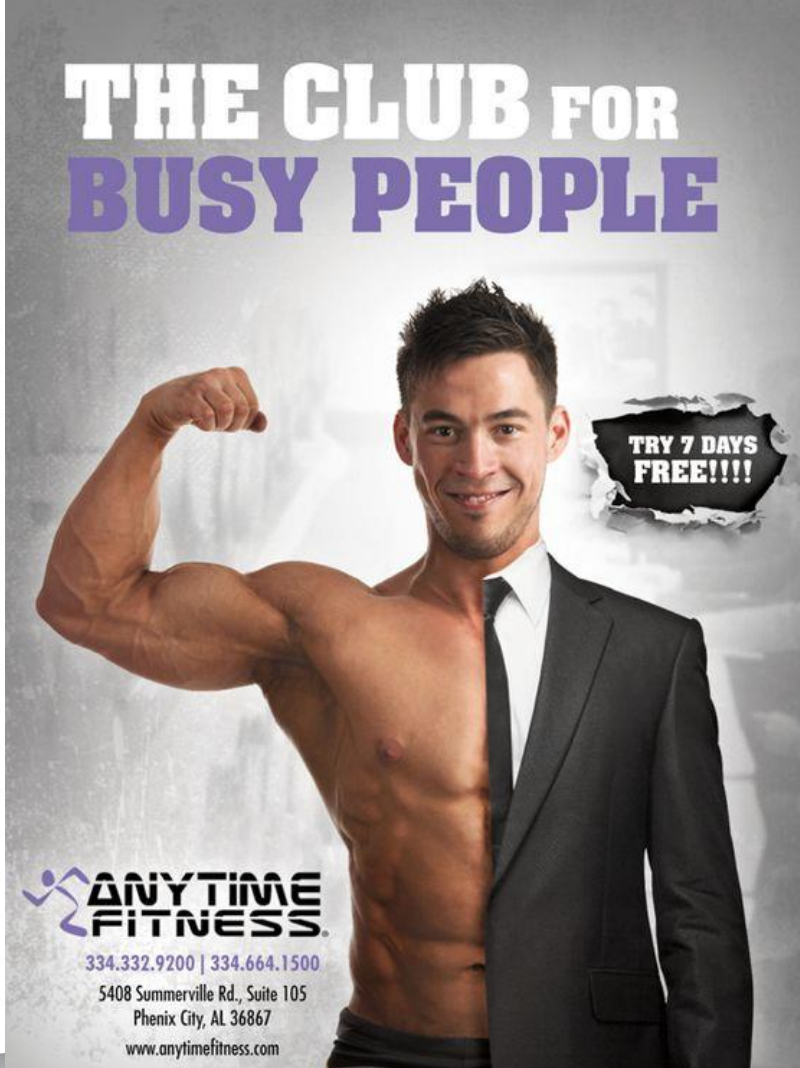
לסיכום

1. אנשים קונים מרגש
2. אנשים מתחברים לאנשים – השקיעו במיתוג שלכם
3. דברו בשפה של תועלות
4. אל תעשו 0-1 למתחרים. היו בפוקוס על עצמכם.
5. היפטרו מהשיח על "אימונים" בלבד.

אם כבר פרסום אז שיהיה יצירתי...



אם כבר פרסום אז שיהיה יצירתי...



**THE CLUB FOR
BUSY PEOPLE**

**TRY 7 DAYS
FREE!!!!**

**ANYTIME
FITNESS**

334.332.9200 | 334.664.1500
5408 Summerville Rd., Suite 105
Phenix City, AL 36867
www.anytimefitness.com

אם כבר פרסום אז שיהיה יצירתי...



אם כבר פרסום אז שיהיה יצירתי...



זכרו תמיד:
"מטרת השיווק היא להפוך
את המכירה למיותרת"

- פיטר דרוקר -



איך לשלב אימונים באונליין
ובאופליין יחד?



1. בניית מערכת אימונים

2. ציוד מתאים (תאורה / סאונד / חיבורים)



3. תמחור השירות



4. האופרציה (איך מצלמים? מתי
מצלמים? וכו')



5. רקע לאימונים

6. קביעת גבולות גזרה + דוגמן / דוגמנית מטעמכם



7. ספריית VOD לשימוש מאוחר



8. שיווק המוצר והצעתו
למתאמנים שטרם חזרו /
מתלבטים וללקוחות מכל הארץ.

שאלות?



תודה רבה!



SE

שי אלנקרי – shai elancry

שי אלנקרי

