

תמחור, הוספת ערך ושירות

שי אלנקרי



”איך עסק של בתחום הכושר
בכלל נולד?”



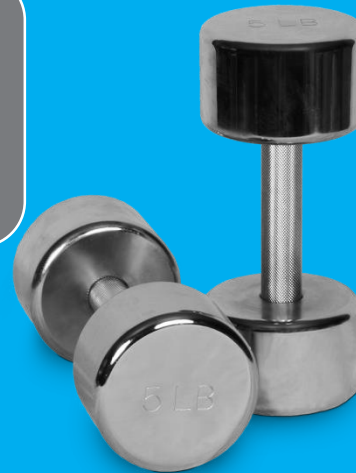
רעיון / חלום

רצון להפיץ
את הידע

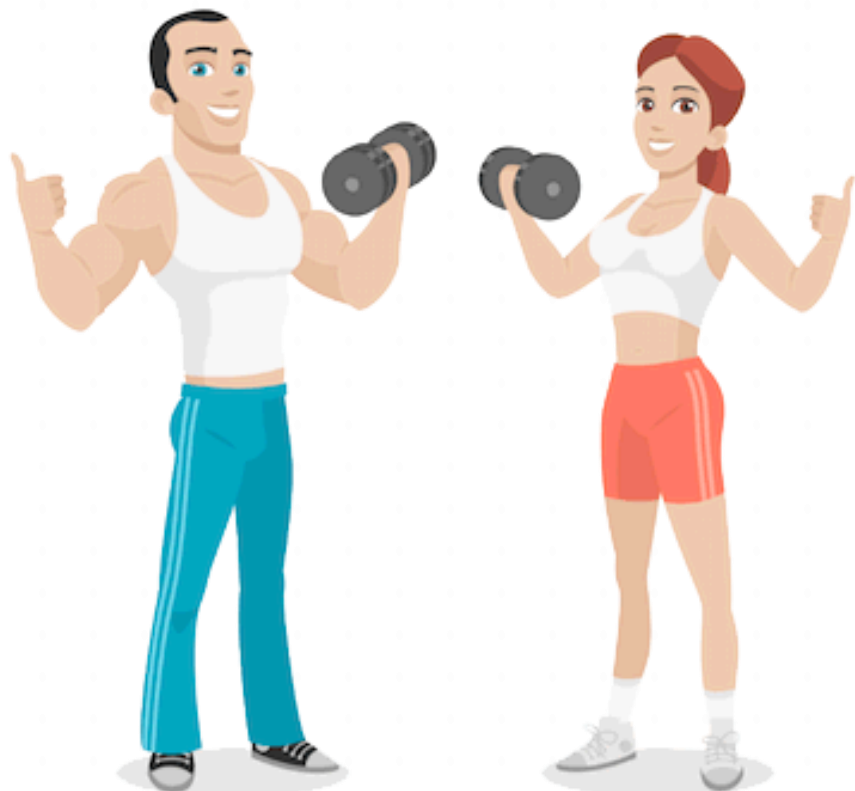
הפצת
הבשורה

רצון לממש
את עצמי

למידת
התחום



איזה צרכים מספק החלום שלנו ללקוחות?



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

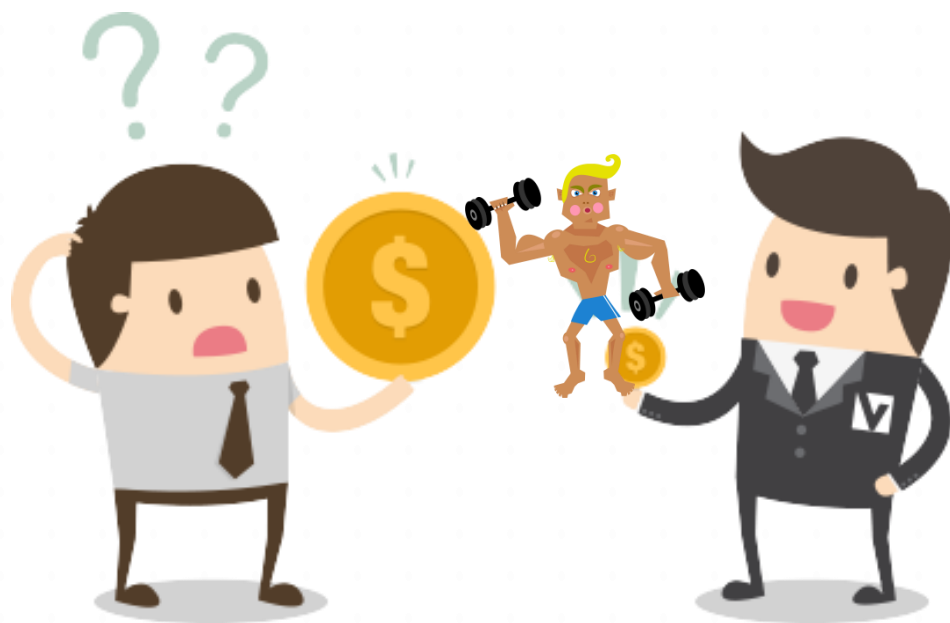
ואיך למעשה מחליט עסק
בתחום הכושר על תמחור
שירותיו?

3 שיטות מרכזיות לתמחור האימונים

1. העמסת עלויות – Cost Plus

2. תמחור מבוסס ערך

3. תמחור מבוסס שוק



ומהו התמחור החשוב ביותר
לשירותים הניתנים בתחום הכושר?



תמחור מבוסס ערך!

ככל שהערך שניתן יהיה גבוה יותר
כך לא ניתן להשוותו עם שירותים דומים...



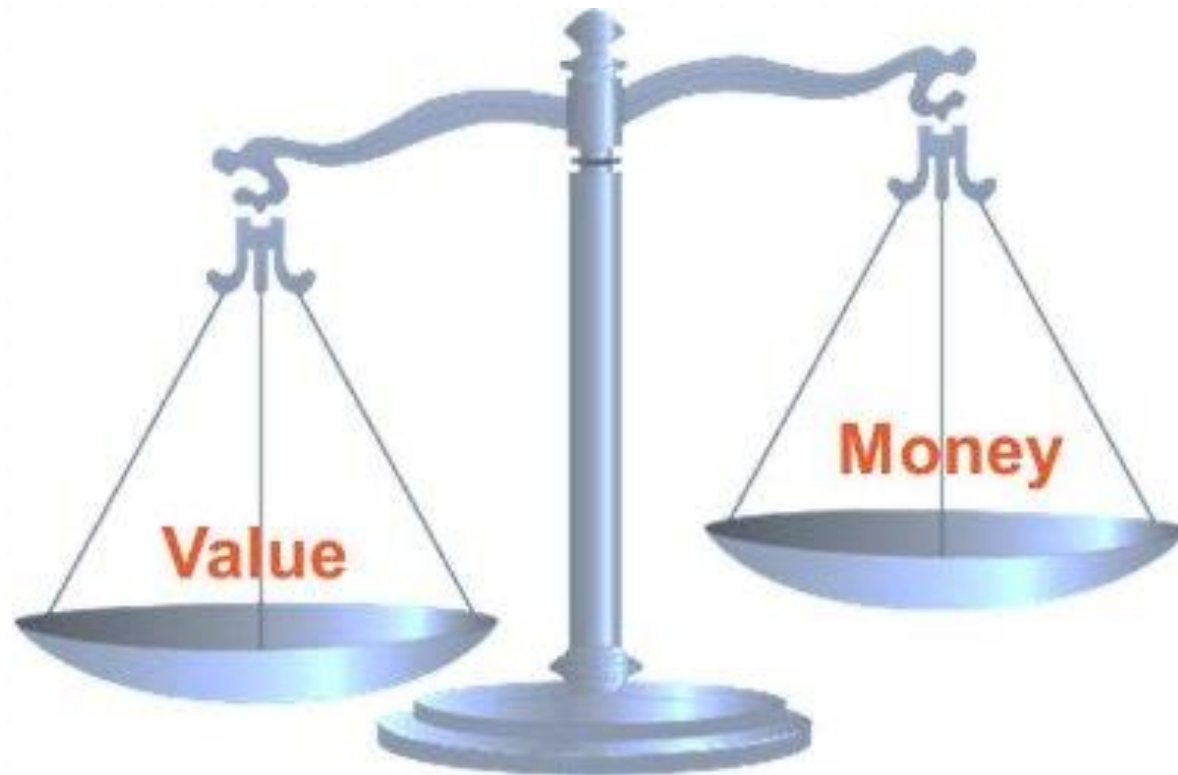
”הכל מתחיל
ונגמר בערב שנייצר
ללקוח”



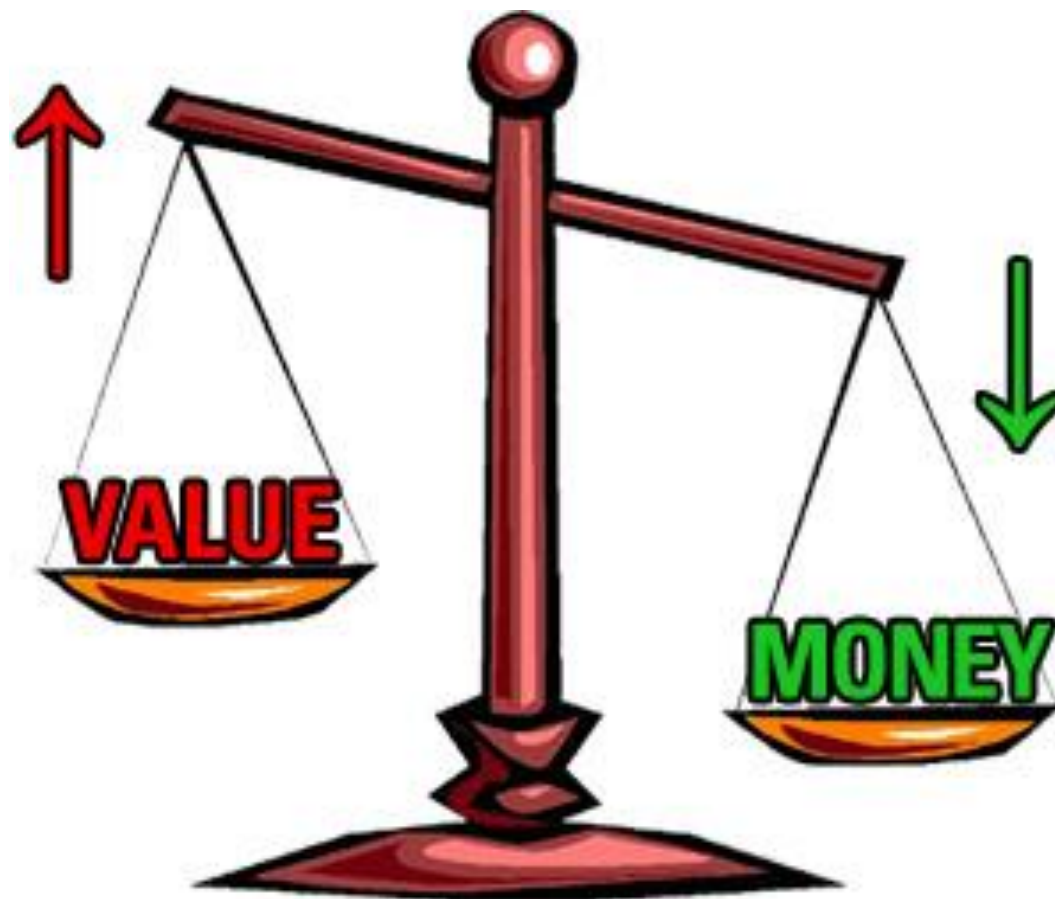


FOR MONEY

מתי הלקוח לא יהיה מוכן לשלם?



מתי הלקוח יהיה מוכן לשלם?



טכניקה נהדרת להובלת
ההתעניינות בערך שלכם.



המשפך השיווקי

הדרך למכירת שירותים בתחום הכושר: 4 שלבים



”אז איך מוסיפים ערך,
מתמחרים ומעלים מחיר?”

- 3 כללים -

1. תעבו את החבילה / המנוי בסל שירותים נלווים.



- תשלבו תכנית תזונה
- תשלבו הרצאות מפעם לפעם
- תערכו ימי אימונים מיוחדים
- תיצרו כרטיס הטבות משלכם
- קבוצת תמיכה סגורה
- אימוני אונליין
- מפגשים לא שגרתיים (ים/פארק)

2. תנו ללקוח להבין כי זה לא רק אימון,

זבנג וגמרנו...

- הלקוחות מחפשים תמיכה - לא רק אימון.
- הלקוחות מחפשים חוויה ותהליך של מסגרת 24/7.
- הוסיפו קבוצת תמיכה סגורה.



3. מטרות ויעדים כבר על ההתחלה

SET GOAL.
MAKE PLAN.
GET TO WORK.
STICK TO IT.
REACH GOAL.

REACH GOAL

”יקר לי”
יש פיתרון!

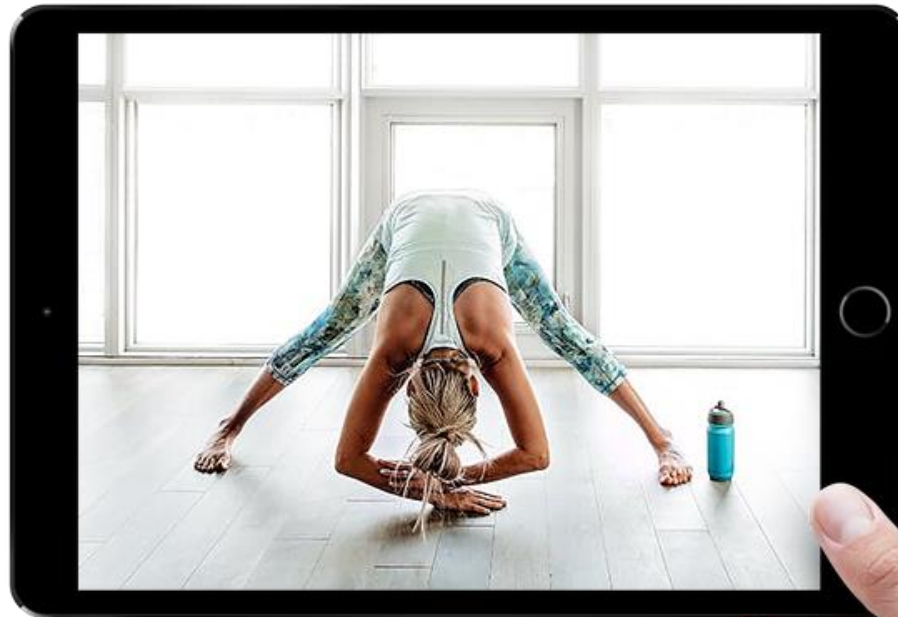


עכשיו בואו נדבר על
שירותים
נוספים אפשריים



1. תבנו מסלול אונליין מוזל

במקביל לשיעורים הקיימים, תבנו / תטפחו את מסלול האונליין במחיר מוזל ואטרקטיבי שישדר מערכת אימונים שבועית.



2. תשלבו בין אונליין לאופליין

לדוגמא: מסלול המשלב הגעה פיזית של פעם בשבוע ובשאר ימות השבוע ישתמשו בשיעורי האונליין מרחוק.



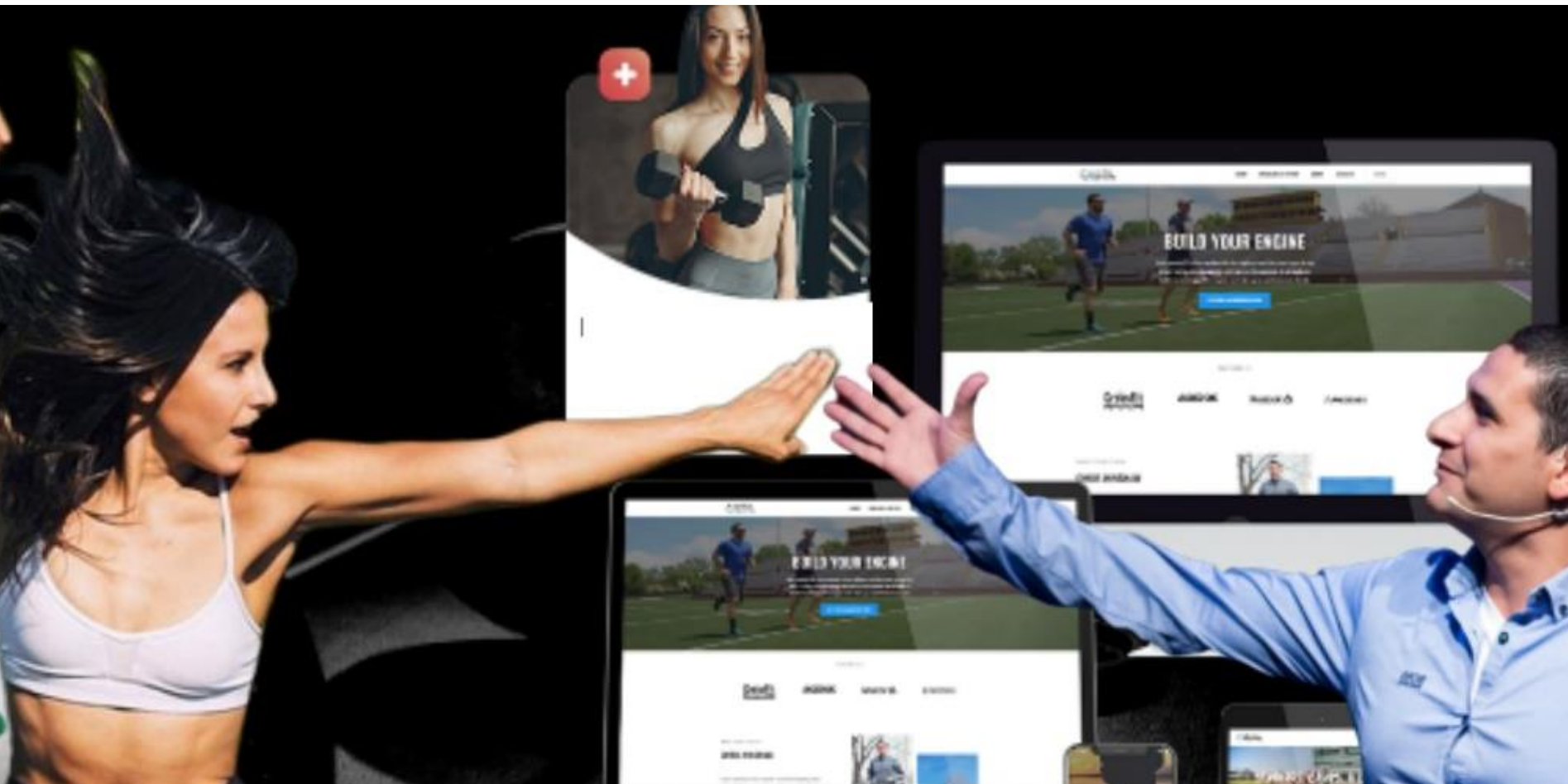
3. תבנו קורס דיגיטלי

קורס קצר של 14 / 21 / 28 יום עם מטרה ברורה בסיומה (ירידה במשקל / אימוץ הרגלים חדשים / מידה פחות / מעבר לתזונה צמחונית / ניקוי וכו')



4. תבנו תכניות ליווי מרחוק

תכנית מדוייקת שניתן ללוות אנשים גם מרחוק, החל מבניית תכנית אימון, תפריט תזונה, צ'ק ליסט להרגלים בריאים, שיחות מעקב בוידאו ועוד...



5. העניקו ייעוץ פרטני מרחוק

לא משנה אם מדובר באימון אישי מרחוק או ייעוץ מרחוק. אם יש לכם ידע בעל ערך שניתן להעבירו הלאה – אין סיבה שלא תגדילו את הטווח הגאוגרפי ולא תציעו את זה בכך הארץ.



לסיכום

1. זכרו: שיטת התמחור הטובה ביותר היא באמצעות ערך
2. ערך: תוסיפו סל שירותים נלווים לשירות שלכם
3. תנו ללקוחות להבין כי זה לא זבנג וגמרנו – זה תמיכה 24/7
4. תציבו מטרות ויעדים כבר על ההתחלה
5. הכניסו אנשים "למשפך" שלכם על ידי תשלום למוצר ראשוני וזול
6. תייצרו מנוי אונליין בלבד
7. תשלבו בין אונליין ואופליין
8. תבנו קורס דיגיטלי
9. תבנו תכנית ליווי מרחוק
10. העניקו ייעוץ פרטני מרחוק



זכרו:💡

אנשים מחפשים ערך
גבוה/השראה/מסגרת
לא "מחיר או
מבצעים"





שאלות מהבית



תודה רבה!

