

# Курс “2х месячная касса клуба за 1 день”

Ведущий: Сергей Курманов

# Что мы будем делать?

- Предварительная подготовка
- День открытых дверей с мощной программой
- Второй день закрытая мега распродажа
- Что делать после акции, чтобы продажи не снизились

# Какая цель и результат акции?

- Наши результаты акции в 2014 году 600 тысяч, в 2015 году около 1 миллиона
- Продажи привели к росту посещаемости у всех инструкторов, в том числе и в дневное время.
- Очень много людей узнали о студии
- Появились мощные стратегические партнеры
- На вырученные деньги можно мощно прокачать свой клуб
- Администраторы перестали бояться продавать дорогие карты.

# Взлетаем – предварительная подготовка

- Если еще не нашли, нанимаем помощника, в срочном порядке. ( без него не справимся )
- 5000-7000 рублей. Работать сложно и трудно, но очень интересно.
- Ему будем поручать массу всей работы по подготовке.
- Лучше взять 2-3 одновременно, дать тестовые задания, оставить одного.

# Запускаем акцию в Vkontakte

- Розыгрыш годового-полугодового абонемента
- Просим всех друзей сделать репост если не сложно.  
Просим сотрудников и тренеров
- Размещаем в пабликах: конкурсы ВК, бесплатный Урюпинск и тд.
- Просим партнеров сделать репост
- Делаем приглашения Личными сообщениями по группам фитнес клубов, здорового питания и тд.  
( платно)
- Желательно сделать сбор контактов через страницу захвата
- Гарантированный мини-приз каждому участнику.

# Оживляем группу

- Делаем интересные опросы ( каждые 3 дня)
- Советы почему стоит начать заниматься уже сейчас, не дожидаясь осени/ с начала сезона
- Делаем 3 видеоролика с вашими занятиями
- Каждого инструктора просим снять видео( асаны, пранаямы/рекомендации по питанию, жизни и тд)

# Правила продвижения

- Не используем имиджевую рекламу
- Реклама по формуле ОДП
- Постоянно отслеживаем и фиксируем эффективность той или иной рекламы/рекламного канала (варианты отслеживания)
- Активно просим помощи друзей
- Ищем постоянных партнеров(их много)
- Соц.сети активируем по максимуму
- Живой диалог с аудиторией, тренд на душевность.
- Сотрудников просим рассказывать и рекламировать день открытых дверей.

# Городской Yoga Fest

2 июля



## ГДЕ?

- В Йога-Студиях «ОМ»
- пр. Ленина, 81
  - ул. Молодогвардейцев, 33б

**РЕГИСТРАЦИЯ**  
**777-2-700**

- Дегустация полезных вкусов
- Лекции по Аюрведе и питанию
- Консультации астропсихолога
- Чайные церемонии
- Роспись хной

- Марафон Yoga Non-Stop
- Yoga фотосессия
- «Last Yoga в потоке» \*

\* Презентация нового супер направления

**ВХОД СВОБОДНЫЙ**

Успей записаться! Мест всегда не хватает!  
**Квинтэссенция йоги здесь!**





# (сложное) Как сделать страницу захвата?

- Заказываем на work zilla за 1.5 – 2 тысячи
- Делаем помощником из шаблона Just-click(легкий вариант)
- Делаем помощником в ЛП генераторе и других подобных сервисах. (чуть посложнее)
- Обучиться можно за 4 часа в роликах на You tube

# ГОТОВИМСЯ ДОД

- Прописываем концепцию(образ мероприятия) – и последовательность действий (первый день и второй день).

Что делаем за неделю, за две, за три.

- Делаем программу мероприятия. (даже если будет меняться)
- Готовим дизайн по формуле ОДП
- Скрипты для администраторов про ДОД с описанием что отвечать про мероприятие.
- Готовим алгоритм как будет проходить запись.
- Собираем отзывы, красиво оформляем и вешаем на входе в клуб.

# Пример алгоритма

- Переход по ссылке / Если позвонил, записать – направить на подтверждение регистрации на страницу захвата.
- Лендинг пейдж(страница захвата)
- Звонок от администратора
- Скрипт про мероприятие
- Скрипт про Акцию на следующий день
- Запись на конкретное занятие
- Запись на Акцию
- СМС с напоминанием за 1 день до мероприятия.  
(можно составить блок схему на бумаге или xmind

# Ищем партнеров

- составить примерный список партнеров, которые подойдут для данного мероприятия и заранее начать вести переговоры (а не за 3 дня до события)
- расписать, что мы предлагаем партнеру на этом мероприятии и какой результат он получит
- указать других крупных и уже согласившихся партнеров, чтобы придать дополнительный вес мероприятию
- четко озвучить, что и в каком количестве мы хотим от него

# Что мы можем дать?

- Размещение лого на всей полиграфии и сайте
- Подарки для их клиентов в виде сертификатов на ваши посещения
- Место для продажи продукции
- Размещение в соц сетях анонсов и видео фото отчетов о мероприятии и участии партнера
- Раздача визиток\купонов и тд каждому лично.

# ДЗ

- Собрать собрание на котором сделать программу.
- Найти помощника
- Сделать расписание мечты, чтобы люди видели что у вас очень много занятий и везде можно записываться.
- Отзывы 5-10 штук (собрать)
- Партнеры как минимум 3, лучше 5
- Найти того кто сделает лендинг или сделать самим (для продвинутых)
- Акцию в ВК запустить
- Алгоритм как записать клиентов

# Что вам поможет? Состояние потока

## потока

