



COMMENT GAGNER DE L'ARGENT AVEC UN CLUB DE FITNESS, OU BOX, FERMÉ OU PAS ?

La nouvelle stratégie de Commerciale de Kevin Naiken pour les clubs de Fitness et Box

Ce que tu vas gagner en appliquant cette méthode :

- Digitaliser une partie de tes services et produits
- Avoir les bonnes formules d'Abonnements
- **Attirer des prospects qualifiés**
- **Vendre en Visio tes abonnements**
- Augmenter ton chiffre d'Affaires
- + de Trésorerie
- + Rentabilité
- Sauver ton Business
- Faire prospérer ton business
- Gain en moyenne des clubs de fitness et Box qui appliquent : + 80 000 à 120 000 de Chiffre d'Affaires en moyenne

A qui S'adresse cette Méthode ?

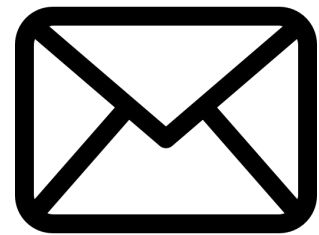
- Aux entreprises de + de 100 000 euros de Chiffre d'affaires
- Adapter leurs services (Abonnements) et produits par rapport au contexte
- Ceux qui veulent plus que les aides de l'Etat
- Garder leurs clients et Maintenir leurs prélèvements
- Faire progresser leur chiffre d'affaires
- Ne plus attendre l'après ou la réouverture, commencer à Agir
- Gérants Ambitieux
- Faire Croître leur business

DÉCOUVRIR MA MÉTHODE :

- Tu peux découvrir ma méthode sur ma page de présentation directement en t'inscrivant: <https://bit.ly/3d3lV6h>
- Je t'ai mis une synthèse de mon approche dans cet ebook pour plus de renseignement tu peux contacter mon équipe:



06.49.19.85.48



conseiller1.kevinnaiken@gmail.com

Qui a eu des Résultats avec cette méthode ?

- + 700 clubs et Box ces dernières années avant le Covid
- + 100 clubs et Box pendant le Covid qui ont Maintenu leurs prélèvements et continue de Servir leurs clients en adaptant leurs services (abonnements)
- Continuer de prospecter et Vendre
- Générer de la trésorerie
- Croître

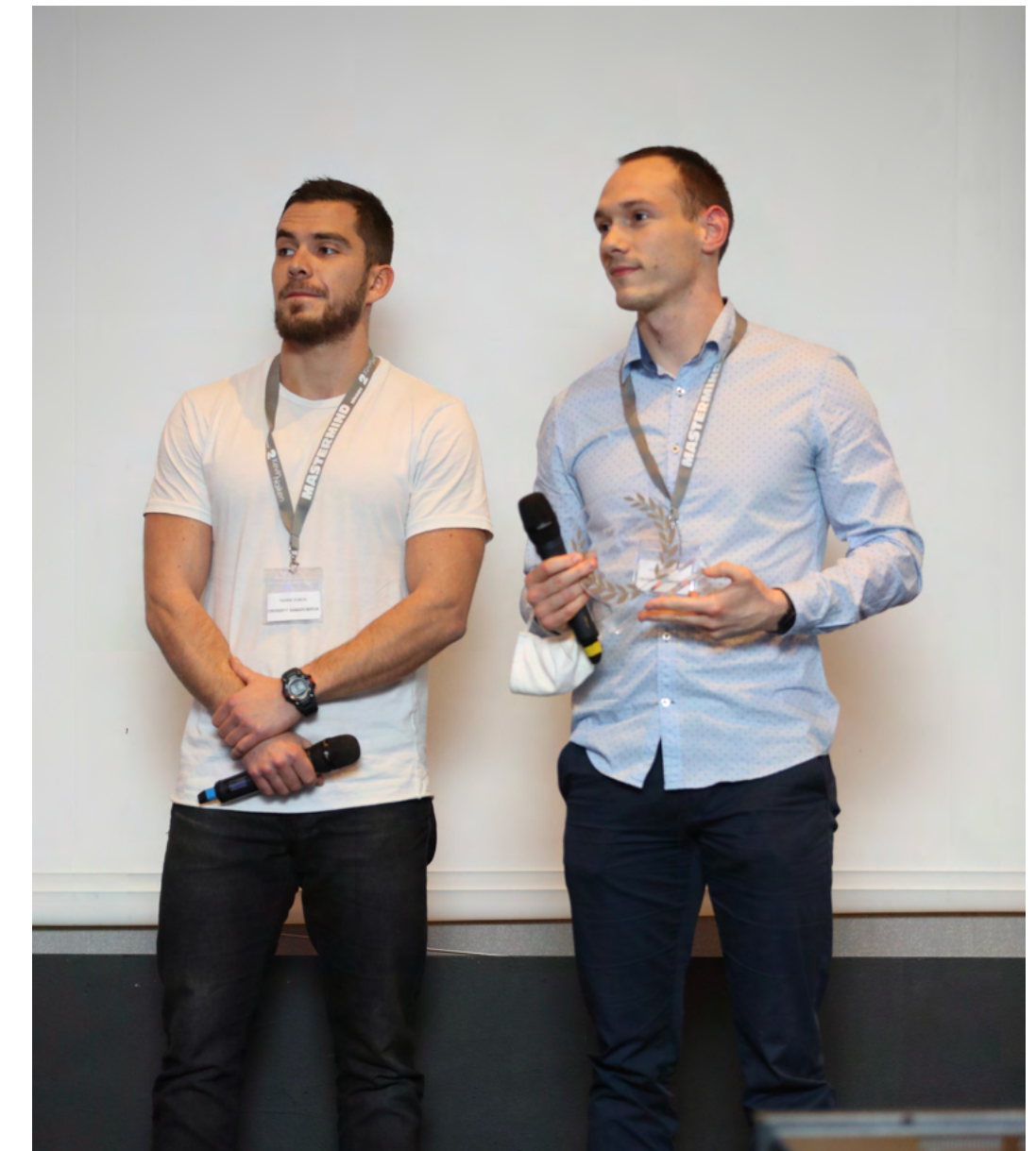
Thomas LABAN Gérant d'un club de fitness

- Thomas Laban gérant d'un club de fitness dans une ville de 10 000 habitants
- Travaille lui et 2 coachs
- En 2020 il a fait 280 000 Chiffre d'Affaires et 80 000 trésorerie
- 12 à 15 Ventes en moyenne par semaine avec un club fermé



Timote et Pierre Owners de Box

- Ils ont fait une belle année en 2020 et son en progression
- Pendant la fermeture de leur box ils ont réussi à faire en un mois + 68 ventes à 780 euros cash



Sandrine et Xavier Gérants de Box dans le nord de la France

- Pendant que leur club est fermé ils continuent d'aider leurs clients et faire croître leur business
- + 55% de Chiffre d'affaires sur certains mois en 2020 par rapport à l'année dernière
- Ils continuent de Prospecter, Vendre et générer de la trésorerie



Voici une vidéo de quelques minutes qui te montre ce que tu peux avoir comme résultats



Les 7 erreurs que font une grande partie des gérants en France pendant le Confinement

- Arrêter les prélèvements
- Attendre l'après
- Arrêter de servir et d'aider leurs clients
- Diminuer la qualité du service
- Ne plus prospecter et vendre
- Se contenter juste des Aides de l'Etat
- Ne plus alimenter leur trésorerie et faire des économies en se réduisant

LA NOUVELLE MÉTHODE COMMERCIALE VA T'AIDER :

- Digitaliser une partie des tes prestations
- Pouvoir Garder tes clients avec un club fermé
- Avoir les bonnes formules adaptées à ce nouveau contexte
- Avoir une stratégie de prospection Digitale et Non digitale
- Vendre en Visio
- Créer de la trésorerie

Ma méthode est Basée sur 4 Facteurs de Croissance

- 1 Apporter des résultats à tes clients club fermé ou Ouvert
- 2 Attirer des prospects qualifiés tout au long de l'année Covid ou pas
- 3 Vendre en face à face ou en Visio
- 4 Etre Rentable et créer de la trésorerie

*Comment j'aide mes clients
précisément ?*

1. Avoir le Bon produit :

- Digitaliser une partie de vos produits et services Axer sur les résultats clients :
- Cours en Vidéo
- Coaching avec ZOOM
- Expérience Ouah

2. Comment Attirer des Prospects qualifiés :

- Etre une opportunité
- Donner ce qu'ils veulent
- Régler Le problème de vos clients

3. Vendre en Visio et en face à face :

- Montrer sa crédibilité et la valeur que l'on apporte
- Prouver ses résultats
- Traiter ses objections, ses peurs

4. Etre Rentable et Créer de la trésorerie

- Avoir des abonnements adaptés à la situation et qui créent de la trésorerie
- Avoir une prospection Optimisée
- Maitriser et optimiser ses charges

Voici une vidéo dans laquelle nos clients parlent des hésitations qu'ils avaient avant de démarrer :



Questions :

- Est-ce-que cela va marcher pour toi ? Oui
- Est-ce-que cette approche est rentable ? Oui
- Pourquoi mettre cette stratégie en place maintenant ? Pour Faire Croître ton entreprise
- Prise en charge de la formation ? Oui
- Veux-tu plus de Croissance dans ton business ? SI OUI



**VEUX-TU QUE JE T'EXPLIQUE
COMMENT METTRE CELA EN PLACE
DANS TON BUSINESS ?**

Prends Rdv:

<https://bit.ly/30rYexu>

www.kevinnaiken.com