

RÉUSSIR SA RENTRÉE DE SEPTEMBRE



KevinNaiken



06 22 44 81 12



kevinnaiken@gmail.com



www.kevinnaiken.com

À QUI S'ADRESSE CET EBOOK ?

1 Cet ebook s'adresse à tous les gérants de clubs de fitness et de Box qui souhaitent développer leur business, améliorer leur système de vente et être plus rentable.

2 Il a pour objectif de mettre en lumière des stratégies concrètes à succès, testées et mises en place par un grand nombre de gérants.

3 Je vais donner la parole à chaque édition à quelques dirigeants afin de partager les clés qui leur ont permis de réussir.

COMMENT RELANCER SON ACTIVITÉ APRÈS LE COVID-19 ?

3 CRITÈRES QU'UN GÉRANT DOIT COMPRENDRE SUR LE SERVICE QU'IL PROPOSE :

1 Il doit mettre au centre de son business les résultats qu'il apporte à ses clients, et doit avoir un indicateur de mesure afin d'être sûr qu'il fait une véritable différence dans la vie de ses membres.

« Est-ce que le club tient la promesse qu'il a faite ? Combien de temps met-il à aider son client à avoir des résultats ? Sur quoi se basent la durée et le prix de ses abonnements ? »

2 Il doit aider ses clients à avoir des résultats le plus rapidement possible, car aujourd'hui plus que jamais, tout va vite. Quand on observe les sportifs de haut niveau qui ont un succès incroyable, ce sont tous des sportifs qui vont vite dans leur discipline. Les entreprises qui gagnent de l'argent doivent être capables :

- D'aider Vite
- De vendre Vite
- D'encaisser Vite

Là est la clé d'un business Rentable !

3 Il doit avoir des abonnements qui génèrent de la trésorerie. On a pu voir que pendant le Covid, tous les gérants de clubs qui n'avaient pas de trésorerie ont été bousculés et certains ont dû fermer leur structure. Avoir des prélèvements, c'est bien, mais avoir de la trésorerie, c'est mieux. Si on peut créer une grille tarifaire qui permet d'avoir les deux, c'est l'idéal.

3 DIRIGEANTS PARTAGENT CE QUI LEUR A PERMIS DE RÉUSSIR PENDANT LE COVID-19 ET COMMENT ILS PRÉPARENT L'APRÈS



THOMAS LABAN

DIRIGEANT DU CLUB ORETOFIT

un club de 500m² dans le Sud-Ouest de la France

Il nous explique comment il est passé de 100 000 € à 300 000 € de chiffre d'affaires.

Comment pense-t-il ? Comment agit-il ?

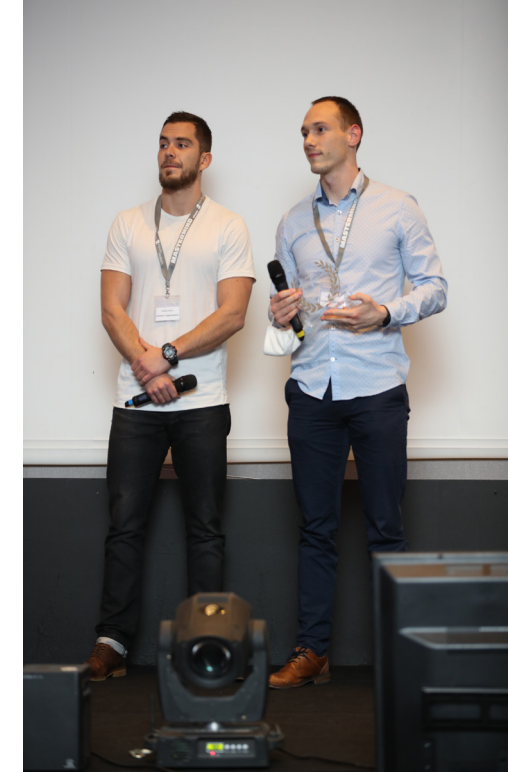


MATTHIEU ET ANTOINE

DIRIGEANTS DU CLUB FIT4HEALTH

un club dans le Nord de la France

“ Nous avons augmenté notre chiffre d'affaires de 60% et nous avons augmenté notre trésorerie de 30 000€ à 70 000€ ”



TIMOTÉ ET PIERRE

OWNERS DE LA BOX SAMAROBRIVA

une box dans la Somme

Ces deux owners de Box du Nord de la France continuent de progresser de + 30% chaque année, même pendant la crise sanitaire.

Qu'ont-ils fait de différent ? Et pourquoi ?

THOMAS LABAN

DIRIGEANT DU CLUB ORETOFIT



Accédez à l'intégralité de la vidéo de
témoignage de Thomas en scannant
le QR CODE



Ou en cliquant sur le lien ci-dessous:

<https://kevinnaiken.com/mes-conseils/>

Kevin
Naiken

RÉUSSIR SA RENTRÉE DE SEPTEMBRE

Qu'avez-vous besoin de préparer pour réussir votre rentrée de septembre ?

Une grande question que me posent chaque année les dirigeants de clubs de fitness. Beaucoup de gérants cherchent la méthode miracle alors qu'il faut avant tout mettre du bon sens et les fondamentaux dans votre business.

C'est comme dans la perte de poids, si tu manges beaucoup et que tu ne fais pas de sport il y a très peu de chance que tu perdes du poids. Vous savez comme moi que si votre abonné veut perdre du poids, qu'il fait attention à ce qu'il mange et qu'il a une activité précise et adaptée, il a plus chance d'atteindre ses objectifs.

Pour le Business, c'est pareil, si tu veux gagner de l'argent avec ton business tu dois travailler sur 3 principes clés.

PRINCIPE N°1

Apporter de la valeur et des résultats à tes clients. Plus tu es capable d'apporter de la valeur et des résultats, plus tu as de chances de garder tes clients et d'en attirer davantage.

“ EST CE QUE MON CLUB ET MOI SOMMES UNE OPPORTUNITÉ POUR MES CLIENTS ? ”

Si la réponse est OUI, tu es dans la bonne direction. Le but de cette question est d'être honnête avec toi-même et de la prestation que tu délivres. Et si la réponse est « pas complètement » alors il va falloir travailler pour être une opportunité pour tes clients. Il ne s'agit pas de se juger, mais d'évaluer son niveau de prestation.

PRINCIPE N°2

Savoir prospecter et attirer les bons prospects qui ont un intérêt pour ton club.

3 Règles phares pour attirer les bons prospects

1 Bien définir son audience : qui est mon prospect idéal, à qui je dois parler dans mes pubs et qui correspond à mon ADN client, que ce soit par les réseaux sociaux ou par la communication conventionnelle.

2 Définir la bonne Offre : pour attirer des personnes intéressées. L'offre va avoir une importance capitale dans la prospection. Si vous choisissez mal votre offre, vous risquez de passer à côté d'un grand nombre de prospects qualifiés.

3 Avoir le bon message : il est important de savoir que la seule histoire qui intéresse votre prospect c'est son histoire. Alors avoir le bon message et la façon de communiquer vont être très importants pour attirer son attention. 3 points essentiels pour attirer son attention :

- Parlez lui de ce qu'il vit
- Parlez lui de ce qu'il veut
- Parlez lui de ce qu'il ne veut plus

En utilisant ces 3 règles vous allez voir que votre communication va être plus impactante et vous allez attirer davantage de prospects qualifiés.

PRINCIPE N°3

Avoir un système de vente qui transforme tes prospects en clients :

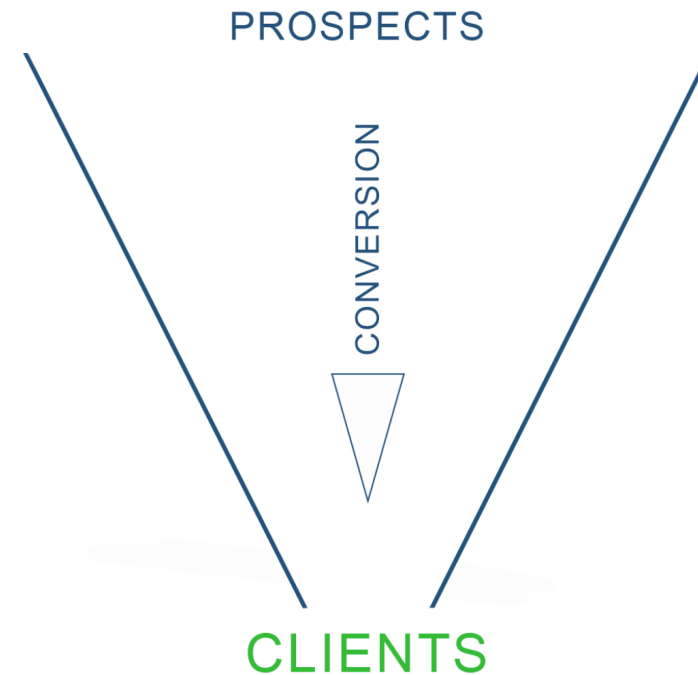
Cela fait 24 ans que je travaille dans le secteur de la remise en forme, et malheureusement, je vois encore trop de gérants négliger la vente de leurs abonnements de 3 manières :

1 Certains gérants vont déléguer la vente de leurs abonnements à leurs coaches qui ne sont pas formés pour vendre et souvent n'aiment pas vendre. Les dirigeants pensent souvent que si le coach est un bon coach, il sera forcément un bon vendeur, c'est une belle idée reçue...

2 Ne pas préparer vos équipes de ventes ou vous-même à traiter les peurs et les objections de vos prospects. Depuis plus de 20 ans, on retrouve les mêmes objections :

- Je fais le tour des clubs
- Je dois réfléchir
- Je vais en parler à mon mari ou à ma femme
- Et LA nouvelle objection (si vous refermez à cause du Covid, je ne veux pas m'engager...)

Ces objections ont toujours existé et existeront toujours, mais la différence entre les clubs qui réussissent et ceux qui ont du mal à vendre... c'est la capacité à traiter et anticiper ces objections. Pour vous améliorer je vous conseille de faire des ateliers avec vos équipes, de lister les objections que vous avez le plus souvent, d'apporter une liste de solutions pour répondre et traiter ces objections.



3 Savoir conclure une vente et être à l'aise pour parler d'argent :

Le moment de la présentation tarifaire est un moment crucial, et si vous avez peur de demander de l'argent ou de vous faire payer pour ce que vous apportez, le prospect va le sentir. C'est un moment important dans la vente, et devenir professionnel dans cette partie de votre métier va devenir incontournable dans cette nouvelle ère.

N'oubliez jamais que si vous voulez aider un client à atteindre ses objectifs vous devez vendre, car pour aider, il faut vendre, et vendre, c'est croître.

MATTHIEU ET ANTOINE

DIRIGEANT DU CLUB FIT4HEALTH

Accédez à l'intégralité de la vidéo de
témoignage de Thomas en scannant
le QR CODE



Ou en cliquant sur le lien ci-dessous:

<https://kevinnaiken.com/mes-conseils/>



Kevin
Naiken

LES 10 ERREURS QUE FONT 80% DES CLUBS ?

- 1 - « J'ai investi beaucoup d'argent dans les machines et les travaux, mais je n'ai pas pensé à mon budget communication. »
- 2 - « Je pensais avoir plus de prospects, car j'ai investis dans des machines et fait des travaux. »
- 3 - « J'ai embauché que des coachs, et je pensais qu'ils allaient pouvoir vendre entre 2 cours ... »
- 4 - « J'ai défini mon prix en fonction des clubs concurrents et non pas en fonction de mes charges, est-ce normal ? »
- 5 - « Je pensais que la visite de mon club allait suffir pour vendre mes abonnements, alors que je n'ai pas de process de vente. »
- 6 - « Je vends au feeling. »
- 7 - « On prépare nos cours avec beaucoup d'attention, mais on improvise nos ventes. »
- 8 - « Je pensais que avoir des likes allait me suffir à vendre des abonnements. »
- 9 - « Je n'ai pas de plan de communication pour attirer des prospects, j'improvise au dernier moment.»
- 10 - « Je ne mesure pas le nombre de prospects qui passent dans mon club chaque mois et donc je ne sais pas ce qui marche vraiment en terme de prospection ...»



TIMOTÉ ET PIERRE

OWNERS DE LA BOX SAMAROBRIVA



Accédez à l'intégralité de la vidéo de
témoignage de Thomas en scannant
le QR CODE



Ou en cliquant sur le lien ci-dessous:

<https://kevinnaiken.com/mes-conseils/>

Kevin Naiken

L'ACCOMPAGNEMENT DE KEVIN NAIKEN

1. Construire une véritable stratégie de prospection permanente :

Je vous accompagne à construire votre plan de prospection afin d'attirer des prospects qualifiés tout au long de l'année. Comme vous le savez, une entreprise qui n'a pas de prospects est une entreprise fragile. Nous allons vous accompagner à :

- Générer des prospects qualifiés tout au long de l'année
- Maîtriser et gérer ses réseaux sociaux
- Faire des publicités Facebook efficaces
- Définir la bonne audience
- Créer des offres attirantes
- Avoir le bon message dans vos publicités
- Construire vos offres parrainage
- Savoir relancer vos anciens clients

2. Avoir un système de Vente Ultra-performant :

Nous aidons nos clients à comprendre les véritables principes de la vente. Mieux communiquer avec ses prospects afin qu'ils deviennent clients. Vendre, c'est avant tout aider votre prospect à atteindre son objectif. Alors si vous voulez aider un maximum de personnes vous allez devoir maîtriser l'art de la présentation de vos services.

Apprenez à :

- Créer une relation de confiance avec votre futur client
- Connaître les différentes étapes par lesquelles vous devez passer pour que votre prospect devienne client.
- Anticiper et traiter les peurs et les objections de vos prospects
- Vendre au bon prix
- Savoir parler d'argent et conclure une vente simplement

3. Créer un business Rentable :

Un business rentable est avant tout un business qui apporte des résultats à ses clients et génère de la trésorerie.

Comprendre et appliquer les règles d'un business rentable :

- Optimiser ses services et de ses charges
- Arrêter d'avoir trop de produits et services pour un prix peu cher
- Construire et/ou optimiser une grille tarifaire qui génère de la trésorerie et qui correspond à son club et à ses clients
- Appliquer et maîtriser ses ratios de gestion

Contactez moi :

Par téléphone au **0622448112** ou par email à **kevinnaiken@gmail.com**

www.kevinnaiken.com



Si vous souhaitez en savoir plus et échanger avec moi, je vous invite à scanner le QR CODE ci-dessous afin de fixer un rendez-vous



Kevin
Naiken

MON PROCHAIN SEMINAIRE ELITE

27 - 28 - 29 AOÛT 2021

VENDEZ VOS ABONNEMENTS
GRÂCE AU DIGITAL

**Pour en savoir plus sur mon accompagnement
ELITE vous pouvez scanner le QR CODE
ci-dessous**



Ou cliquez sur le lien ci-dessous:

<https://bit.ly/3aRE6KK>

Kevin
Naiken