

GUIDE

Vækst din coaching- forretning med 300%

Af Peter Kristoffersen
Stifter af EmpowrCoach

@rene_macapili



Indholds- fortegnelse



Forstå de grundlæggende mekanismer	01
Prisfastsæt dine ydelser på en skalerbar måde	02
Hvordan og hvorfor du skal forlænge klienter	03

FORSTÅ DE GRUNDLÆGGENDE MEKANISMER

De 3 måder hvorpå du kan vækste

"Jeg har brug for flere klienter!"

En sætning som vi ofte hører fra online coaches, når vi starter en indledende dialog omkring deres forretning. En sætning, som jeg tror de fleste kan nikke genkendende til, men som ikke altid er det største blokade i deres forretning.

Hvis du gerne vil vækste din forretning, så bliver du nødt til at forstå hvilke mekanismer, som gør det muligt for en virksomhed at vækste.

Grundlæggende set er der 3 måder din forretning kan vækste:

A: Få flere klienter ind hver måned

B: Få klienter til at blive længere

C: Øge priserne på dine ydelser

$A \times B \times C = \text{Total månedsomsætning}$

Det er ret simpel matematik for de fleste, men hvad er forskellen så på en træner, som omsætter for KR 40.000/md og en træner, som omsætter for KR 150.000/md?

Lad mig give dig et eksempel.

Eksempel A: Denne træner får i gennemsnit 3 nye klienter ind hver måned til i gennemsnitlig pris på 1200,- og hver klient bliver i gennemsnit i 3 måneder hos trænerne.

Omsætning? 3 nye klienter x 1200,- x 3 måneder = 10.800,-

Eksempel B: Denne træner får i gennemsnit også 3 nye klienter ind om måneden til 1200,-, men hvor hver klient bliver der i 5 måneder i gennemsnit.

Omsætning? 3 klienter x 1200,- x 5 måneder = 18.000,-

Nøgleordet vi leder efter her kaldes "churn".

- Churn: Det samlede antal klienter der stopper hver måned - i procent.



De fleste online coaches fokuserer ene og alene på mængden af nye klienter der kommer ind hver måned, men meget lidt på hvor meget de tjener pr klient.

Med andre ord, så prøver de at fylde en spand med vand, som er fyldt med huller.

Du nødt til at have de basale ting på plads omkring din forretning, før du begynder at snakke skalering.

Prisfastsæt dine ydelser på en skalerbar måde:

Start med at "reverse engineer" din forretning fra et matematisk synspunkt: Hvordan skal mit regnestykke se ud, hvis jeg ønsker at ramme min drømme omsætning?

For eksempel: Målsætning for omsætning = 100.000,-

Spørgsmål 1: Hvor mange klienter skal jeg have før jeg kan ramme 100.000,- i omsætning?

I tilfælde af, at du tager 1500,-/md klient, så vil du skulle have 67 klienter.

Spørgsmål 2: Hvor lang tid vil en klient skulle blive i forløb, før at dette er realistisk at opnå?

Hos EmpowerCoach sigter vi altid sammen med vores coaches at holde på klienter i cirka 10 måneder (10% churn)

Med udgangspunkt i eksemplet ovenfor, så vil vi skulle lukke 6,7 klienter hver måned, for at kunne ramme 67 klienter (hvis målet er 100.000,-/md omsætning)

$6,7 \text{ nye klienter/md} * 10 \text{ måneder i gennemsnit} = 67 \text{ klienter}$

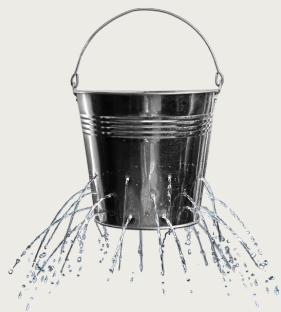
Spørgsmål 3: Hvordan får jeg mine klienter til at blive i 10 md?

Der er 2 måder hvorpå du kan opnå dette og du har brug for begge for at kunne få regnestykket til at gå op.

Den første måde er ved at give klienter muligheden for at vælge mellem forskellige pakker ved opstartssamtale.

- Pakke 1: 6 måneder forløb til 1800,-/md
- Pakke 2: 9 måneder forløb til 1600,-/md
- Pakke 3: 12 måneder forløb til 1500,-/md

På denne måde kan du få dine potentielle klienter til at tage et mere rationelt valg, som passer til deres målsætning fra starten af, men også øge incitamentet til at vælge længere forløb grundet prisforskellen.



Metode 2: Sørg for du har et godt produkt

Dette lyder måske åbenlyst for de fleste, men fakta er, at langt de færreste online coaches har en reel strategi med deres service, som ikke bare inkluderer endnu en kostplan og træningsplan.

- Hvor ofte tjekker du ind med klienterne?
- Hvordan skal on-boarding processen se ud?
- Hvilke videolektioner kan du levere og hvornår i forløbet?

Lav en oversigt over din service og hvilke stadier dine klienter befinder sig på og tilpas din service efter dette. Fra det sekund dine klienter har betalt i telefonen og i lægger på, så skal du have totalt styr på den proces, som starter efterfølgende.

Dine klienter beslutter sig for om deres valg var det rigtige indenfor de første 48 timer efter telefonsamtalen, og får de bare det mindste ondt i maven eller usikkerhed, risikerer du høj churn, som vi snakkede om tidligere. Du styrer showet!

Forlængelse af klienter

Dette fungerer oftest godt for vægttabsklienter, da det logisk set ofte tager længere tid at komme i mål for disse.

1-1,5 måned inden de afslutter deres forløb, så inviter din klient til en samtale omkring deres oplevelse og målsætninger, og spørg dem hvad de føler næste skridt i deres rejse er.

Måske ønsker de at tabe sig mere, måske vil de igang med at træne mere, måske noget helt tredje, men at sælge klient en ny drøm er helt sikkert noget vi ville anbefale dig at kigge efter senere i forløbet, for at forlænge levetiden. Kan du bare forlænge en klient 2-3 måneder i gennemsnit, så ser dine forretning meget anderledes ud, end hvis du ikke gjorde.

Konkludering

Som vi har været igennem, så skal du have fokus på de fundamentale mekanismer inden du kaster dig ud i en snak med dig selv omkring skalering.

Vigtige ting at gå videre med for dig:

- A: Hvad er drømme omsætningen?
- B: Reverse engineer din forretning matematisk.
- C: Tilbyd pakked løsninger, som øger livstidsværdien
- D: Ha' et sindsygt godt produkt



Solgt online coaching
forløb for mere end
12.000.000 DKK

