

HOW-TO-GUIDE

Øk din trenervirksomhet med 300%

Av Peter Kristoffersen & Markus Evers
Co-founders av EmpowrCoach

@rene_macapili



Innholdsfortegnelse



Hvordan forstå grunnprinsippene 01

Prising av dine tjenester på en skalerbar måte 02

Hvordan og hvorfor du bør utvide kundebasen 03

HVORDAN FORSTÅ GRUNNPRINSIPPENE

De tre måtene du kan få bedriften din til å vokse

“JEG TRENGER FLERE KUNDER”

Er en setning de fleste trenere ofte skriker til oss når vi begynner å jobbe med dem. En setning som taler sannhet, men ikke bare sannheten.

For at du skal klare å få virksomheten din til å vokse må du først av alt forstå hva som får bedrifter til å vokse.

Det er hovedsakelig tre måter en online trenervirksomhet kan vokse

A: Skaffe flere kunder

B: Holde på kundene lengre

C: Tjen mer per kunde

$A \times B \times C = \text{Totale månedlige inntekter}$

Det er simpelheten enkel matematikk, men hva er forskjellen mellom en online-trener som tjener 10K i måneden vs. En som tjener 30K i måneden?

La meg gi et eksempel.

Eksempel A: Denne treneren får i gjennomsnitt 3 kunder i måneden for 200 dollar i måneden, og holder i gjennomsnitt på kunden i 3 måneder.

Inntektene? $3 \text{ kunder} \times 200 \text{ dollar} \times 3 \text{ måneder} = 1800 \text{ dollar}$

Eksempel B: Denne treneren får i gjennomsnitt 3 kunder i måneden til en månedlig pris av 200 dollar, men holder i gjennomsnitt på klienten i 5 måneder.

Inntektene? $3 \text{ kunder} \times 200 \text{ dollar} \times 5 \text{ måneder} = 3000 \text{ dollar}$

Nøkkelordet vi ser etter er “churn”, eller kundefrafall.

- Churn: Månedlig prosentandel av kunder som sier opp abonnementet.



De fleste trenerne er utelukkende fokusert på antallet kunder de får inn, men samtidig sier alle kundene opp like fort.

03

Det er som å fylle en vannbøtte med hull i.

Du må ha det grunnleggende fundamentet på plass før du en gang tenker på å skalere trenervirksomheten din.

Hvordan prise tjenestene dine på en skalerbar måte:

Begynn med å "reverse engineer" virksomheten din fra et matematisk synspunkt: Hva kreves for å nå inntektsmålet mitt?

For eksempel: **Inntektsmål = 15,000 dollar**

Spm. 1: Hvor mange kunder trenger du for å nå 15,000 dollar?

Om du tar 200 dollar i måneden trenger du 75 kunder.

Spm. 2: Hvor lenge bør jeg holde på kundene slik at jeg kan på enklest mulig måte nå 75 kunder?

Hos EmpowerCoach anbefaler vi som regel trenerne våre til å sikte etter å holde på kundene i gjennomsnitt 10 måneder (10% churn)

Følgende trenger du å skaffe 7,5 nye kunder i måneden for å nå 75 kunder. Gir det mening?

$7,5 \text{ nye kunder i måneden} \times 10 \text{ måneder i gjennomsnitt} = 75 \text{ kunder}$

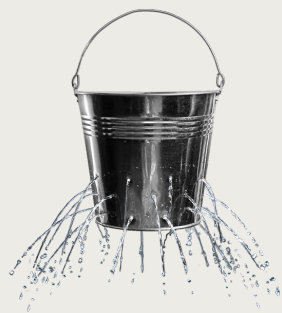
Spm. 3: Hvordan får jeg kundene til å bli i 10 måneder?

Det finnes to metoder til å få kundene til å bli i 10 måneder, og du trenger begge metoder for å få det til å funke.

Den første metoden er at du får de potensielle kundene til å velge mellom de mer langvarige pakkene når du snakker på telefonen.

- Pakke 1: 6-måneders program for 250 dollar i måneden
- Pakke 2: 9-måneders program for 230 dollar i måneden
- Pakke 3: 12-måneders program for 200 dollar i måneden

Ved å gjøre dette vil potensielle kunder tenke logisk om hva de bør velge basert på deres mål og prisnivå. ALDRI sell et fast 3-månedersprogram, men gjør mer langvarige program som de kan velge mellom mer attraktive.



Den andre: Ha et kjempebra produkt

Dette kan høres åpenbart ut, men de fleste trenerne har faktisk ikke en strategi når det kommer til produktet eller tjenesten deres.

- Hvor ofte følger du opp kundene dine?
- Hvordan bør innføringsprosessen se ut?
- Hva slags forhåndsinnspilte forelesninger kan jeg tilby?

Kartlegg tjenestene dine og produktet ditt slik at kundene er satt opp for suksess allerede fra øyeblikket du legger på røret – helt til de har nådd målene sine 6 måneder senere. Hvis du vil lykkes i denne bransjen må produktet ditt være SOLID!

Forlengelse av kundeforhold

Dette er spesielt bra og viktig for kunder som slanker seg, da disse kundene vanligvis holder seg til programmene lengre.

1-1,5 måneder før kunden sier opp kan du ringe kunden og ta en prat om deres erfaringer så langt, og snakke om hva de har som mål nå, siden vedkommende har nesten nådd sitt hovedmål.

Det å selge kunden ideen om et nytt mål kan enkelt forlenge abonnementet deres med 3-6 måneder, og du bør alltid gå for det hvis det logisk sett gir mening.

Konklusjon

Som vi har gått gjennom; du må forstå de grunnleggende prinsippene før du kan vurdere skalering.

Viktige lekser å ha med seg før du rykker framover:

A: Hva er målinntekten min?

B: Gjør en enkel utregning som hjelper deg med å nå målet ditt

C: Sett opp 3 pakker i logisk prisrekkefølge

D: Sørg for at du har et SOLID produkt å støtte opp alt med

→ Vil du lære hvordan du kan selge til kunder over telefon med de nye pakkene dine?

Book en telefonsamtale med oss på nettsiden vår, så vil vi gi deg 30 minutter gratis undervisning :) EmpowrCoach



Vi har solgt online coaching-program for +1,3 millioner dollar de siste 4 årene

