



MÉÉR LEADS

VOOR JE FITNESS ONDERNEMING

EEN ONMISBARE E-BOOK MET 5 BEWEZEN
METHODES DIE ONZE FITNESSONDERNEMING HET
MEEST GEHOLPEN HEEFT MET HET BINNENHALEN
VAN MÉÉR LEADS.

REVIEW

"DEZE E-BOOK HEEFT MIJN PERSONAL TRAINING
ZAAK EEN ENORME BOOST GEGEVEN! IK HEB NU
CONSISTENT MEER KWALITATIEVE LEADS! "



MÉÉR LEADS VOOR JE FITNESSSONDERNEMING: 5 BEWEZEN METHODES!

DOOR

THE FITTEST AGENCY

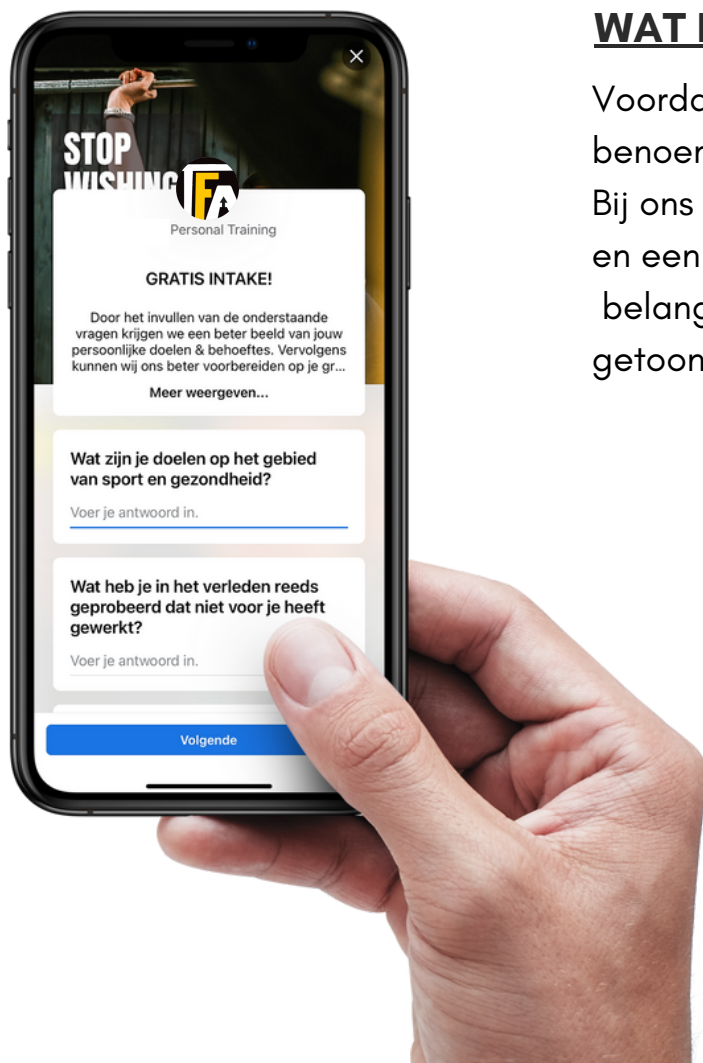


MÉÉR LEADS VOOR JE FITNESSONDERNEMING: 5 BEWEZEN METHODES!

Als personal trainer, club manager of sportschoolhouder ben je verantwoordelijk voor het managen én het succes van je onderneming in de sport en-fitnessbranche. Hier komt fitnessmarketing om de hoek kijken.

Online fitness marketing en lead generatie is een vak an sich; het neemt veel tijd in beslag. Wij begrijpen dat je je voornamelijk wilt richten op de dagdagelijkse bedrijfsactiviteiten met als belangrijkste taak het trainen en coachen van klanten.

In deze e-book delen wij de 5 methodes die onze fitnessonderneming het meeste geholpen hebben met het binnenhalen van kwalitatieve leads.



WAT IS EEN LEAD?

Voordat we deze methodes delen is het goed om te benoemen wat wij versta onder een *lead*.

Bij ons is dat een naam, telefoonnummer, e-mailadres en een ingevulde vragenlijst van iemand die belangstelling in je social media advertenties heeft getoond door het invulformulier volledig in te vullen.

WAAROM HEB JE MÉÉR LEADS NODIG?

Door het creëren van een stabiele en gestructureerde stroom van nieuwe, kwalitatieve leads bouw je een zekerheid in. Namelijk méér online zichtbaarheid, méér verkoopafspraken en uiteindelijk méér leden. Elke maand weer!

Zou dat niet geweldig zijn?

MÉÉR LEADS VOOR JE FITNESSONDERNEMING

We snappen het ... je wilt gewoon zoveel mogelijk mensen helpen terug fitter, energiever en gezonder te worden.

Maar tegelijkertijd wil je ook een lucratieve business creëren.

Dan ben je er wellicht al achter gekomen dat je actief meer leads naar je zaak moet trekken.

Dat is waar leadgeneratie om de hoek komt kijken.

Kwalitatieve leads genereren is gemakkelijker gezegd dan gedaan!

Vooraleer we de 5 bewezen methodes met jou delen, willen we je graag nog

3 gouden tips meegeven als het aankomt op leadgeneratie:

SCHEP DUIDELIJKHEID OVER WAT JE WIL

De eerste stap is weten wat je wil. Heb jij duidelijkheid over hoeveel leads je nodig hebt om te kunnen groeien? Als je dit bepaald hebt kun je kiezen welke methode of combinatie van methodes het beste bij je past. Wanneer je 100 nieuwe leads per maand nodig hebt zet je natuurlijk andere middelen in dan wanneer 5 leads voldoende zijn.

DEFINIEER JE DOELGROEP/NICHE

Ken je doelgroep vooraleer je aan leadgeneratie begint. Als jij jouw doelgroep duidelijk hebt geformuleerd. Zorg er dan voor dat je hun problemen begrijpt zodat jij de oplossing kunt aanbieden. Dan wordt je marketing pas écht effectief!

WEES PERSOONLIJK IN JOUW AANPAK

Speel geen rol en probeer niet exact hetzelfde te zijn als één of andere fitness influencer.

Want dat ben je niet!

Zorg er voor dat je een benaderbaar, positief en open persoonlijkheid uitstraalt online.

Mensen waarderen dat en zullen op die manier eerder contact met je opnemen.

MÉÉR LEADS VOOR JE FITNESSONDERNEMING: 5 BEWEZEN METHODES!

1. BRING A FRIEND SYSTEEM



Wist je dat in de meeste sport en fitness ondernemingen meer dan **50% van de nieuwe leden via andere leden** komen die er al sporten?

Als eerste is natuurlijk belangrijk dat de mensen die bij je sporten super tevreden zijn. Vervolgens kun je jouw leden dat extra zetje geven om iemand mee te brengen. Doe jij dit al?

Is het makkelijk voor jouw leden om iemand mee te brengen? Of om contactgegevens van vrienden, familie of bekenden achter te laten?

Heb je een systeem of werkwijze ontwikkeld zodat je medewerkers en jijzelf het maximale uit deze manier van leads genereren kunnen halen?

Zo nee, start er vandaag mee!

Stel een speciale voordeel actie op met volgende boodschap:

Boost niet alleen jouw gezondheid, maar ook die van je favoriete sportbuddy. Laat je vrienden kennismaken met alle voordelen van sporten bij ... en geniet daarbij ook zelf van een mooie extra (gratis PT training, sporttas, shakes, ...)!

MÉÉR LEADS VOOR JE FITNESSONDERNEMING: 5 BEWEZEN METHODES!

2. RESULTATEN DELEN



Waarschijnlijk heb jij leden die bij jou geweldige resultaten behaald hebben.

Maar weet de buitenwereld dat ook?

Foto's, video's en berichten over resultaten zijn allemaal goede tools om nieuwe mensen aan te trekken. Vergeet daarbij de 'call to action' niet waarbij mensen die getriggerd worden door de resultaten makkelijk hun gegevens kunnen achterlaten.

Extra tip: voeg deze foto's/video's ook toe aan je website en je Google Mijn Bedrijf.

Het is meermaals uit studies gebleken. Het blijkt namelijk zo dat **90% van de mensen** die online een review leest, aangeeft dat positieve reviews een invloed hebben op hun aankoopbeslissing. Het is vaak net dat tikkeltje extra dat mensen nodig hebben om de knoop door te hakken.

Maar hoe zorg je er voor dat tevreden klanten een positieve review over jouw onderneming of dienst achterlaten?

Het antwoord is heel simpel: **gewoon vragen!**

MÉÉR LEADS VOOR JE FITNESSONDERNEMING: 5 BEWEZEN METHODES!

3. WIN-WIN ACTIES



Met een win-win actie wint zowel de klant als je bedrijf. Zulke acties zijn uitermate geschikt voor het lanceren van nieuwe groepslessen, concepten en specifiek gerichte work-outs.

'Wil jij onze nieuwe BOOTCAMP-lessen GRATIS uitproberen waarin je fysiek zal worden uitgedaagd door verschillende krachtoefeningen in circuitvorm ?

**We geven 5 gratis lessen weg, het enigste wat je hoeft te doen om kans te maken is:
1. Volg ons op Instagram, 2. Like & deel deze post in je verhaal en 3. Tag drie vrienden die dit ook graag zouden willen winnen."**

Plaats vervolgens dit bericht op je sociale media.

Waar wij ook altijd veel succes mee hebben gehad is door een speciale actie aan de klant zijn verjaardag te verbinden.

Bedenk bv. een actie met een kleine korting of iets van meerwaarde wanneer iemand actie onderneemt op zijn verjaardag.

Zo krijg je loyale klanten = ambassadeurs
= een boost aan leads, leden en omzet.

Wat wil je nog meer?

MÉÉR LEADS VOOR JE FITNESSONDERNEMING: 5 BEWEZEN METHODES!

4. SAMENWERKINGEN

Goede **samenwerkingen** met **lokale ondernemers** zijn **goud** waard!

Waar komt jouw doelgroep veel? Waar doen ze boodschappen en naar welke winkels gaan ze?

Wanneer je dat weet kun je mooie samenwerkingen met lokale ondernemers opzetten.

Een goede lokale samenwerking is de perfecte manier om nieuwe mensen naar je club te krijgen. Wie is er in jouw omgeving interessant om mee samen te werken?

Wees zeer kieskeurig in de keuze van je partners!

Want werken met de juiste partners is goed voor je **betrouwbaarheid, naamsbekendheid én voor de groei van je onderneming.**

Belangrijk is dat je partner dezelfde doelgroep met gelijke behoeften heeft. Anders is er weinig toegevoegde waarde aan de samenwerking.

Bv. "hoe rood vlees gebruiken om de spieropbouw te versnellen: een gids voor bodybuilders" zou ideaal zijn voor jouw plaatselijke slager. Hij zou meer dan blij zijn om dat te promoten voor jou omdat het ook zijn producten promoot.



MÉÉR LEADS VOOR JE FITNESSONDERNEMING: 5 BEWEZEN METHODES!

5. SOCIAL MEDIA CAMPAGNE

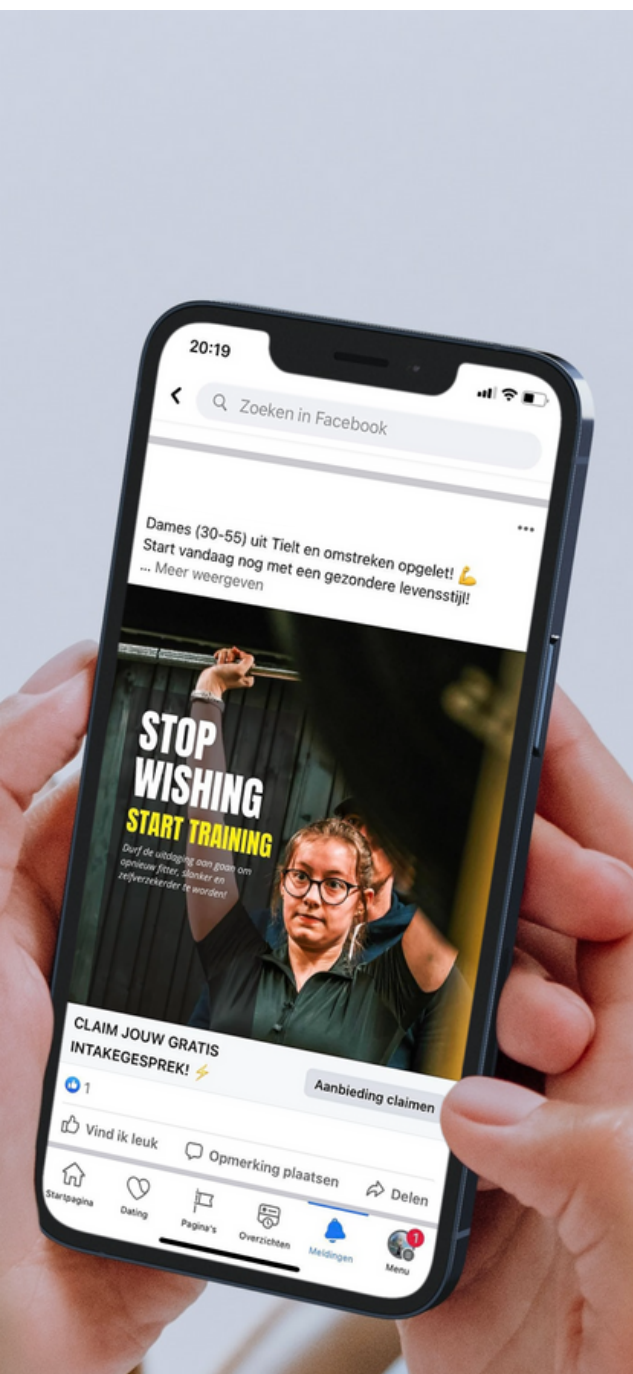
Het opzetten en **professionaliseren** van **online marketing** heeft voor ons bedrijf een groot verschil gemaakt.

Nadat wij met een professionele partij (The Fittest Agency) zijn gaan werken om online leads te genereren is onze club met bijna 40% gegroeid. Hoeveel leads krijg je nu eigenlijk via Facebook & Instagram advertenties binnen?

Gemiddeld leveren de campagnes van The Fittest Agency tussen de **30-50 kwalitatieve leads** per maand op.

Walk-ins (mensen die zomaar je bedrijf komen binnenlopen) zijn er steeds minder en mensen oriënteren zich veel meer online. Maak daar gebruik van! Ons advies is: zoek iemand die hier ervaring mee heeft en laat je helpen. Natuurlijk is dit in het begin een investering, als je een goed aanpakt heb je die snel weer eruit en gaat het dubbel en dik opleveren!

Het uiteindelijke doel van een social media campagne is om de kwalitatieve leads om te zetten naar verkoopgesprekken, intakes en langdurige klantrelaties.



ROI (RETURN ON INVESTMENT)

PRAKTISCH VOORBEELD!

Je wilt graag **35 leads per maand** genereren via de **online campagnes**.

Aangeraden advertentiegelden zijn dan: $35 \times €15 = €525$

Waarom $\times €15$? Omdat de gemiddelde kost per kwalitatieve lead momenteel rond dit bedrag ligt.

Van die 35 leads schrijven er zich tussen de 8-10 leads zich in bij jullie.

-> ongeveer 25 a 30% van de leads

(dit is het gemiddelde bij onze samenwerkingen)

Stel jouw dienst kost €200/ maand en de klanten blijven gemiddeld 4 maanden lid bij jou (als je genoeg waarde levert is dit langer).

Jouw **opbrengsten** van deze **9 leden** zijn +- **7.200** over de 4 maanden.

Jouw **kost** op deze **aan te werven** waren: $479 + 525 = 1.004$

(€497 is de investering voor ons maandelijks Meta 2 pakket)

ROI (return on investment) is $7.200 - 1.004 = \underline{\underline{6.196 \text{ euro}}}$



WIJ KUNNEN JE HELPEN OM JOUW BUSINESS TE DOEN **GROEIEN!**

We weten dat je met deze benoemde methodes al
enorm veel kunt doen

MAAR wij weten ook dat de meeste coaches de
tijd/kennis niet hebben om hier
constant mee bezig te zijn.



BRANCHEGERICHT

Voor ons is dit na zoveel jaar in het vak een 2de
passie geworden. We zijn ons gaan richten op het
zakelijk aspect van fitness professionals en
gebruiken onze kennis en ervaring om coaches te
helpen om het beste uit zichzelf en
hun zaak te halen.

Jou helpen een succesvolle coaching business op te
bouwen is onze **missie!**

LATEN WE ELKAAR LEREN KENNEN
IN DE **BRAINSTORM** SESSIE!

**BOEK EEN GRATIS
30 MIN BRAINSTORM SESSIE**





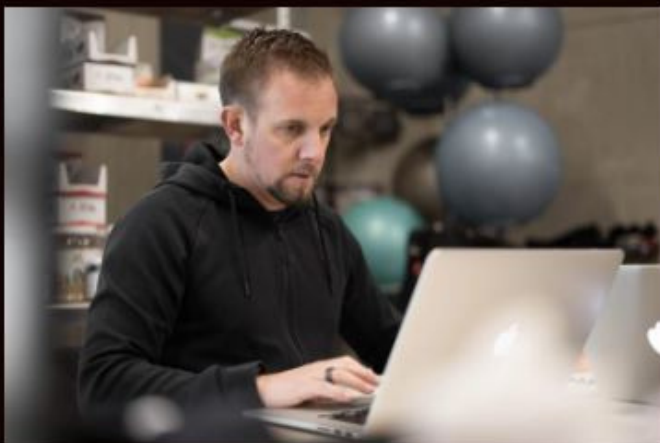
ONZE MISSIE

Het is ons doel om ECHT impact te maken!

Om er voor te zorgen dat personal trainers, sportschoolhouders en coaches consistent méér leads krijgen, nieuwe leden aanwerven, een betere uitstraling hebben en efficiëntere werkprocessen hebben.

Zodat jij je kan focussen op je passie. Mensen helpen om fitter en gezonder te worden.

WIE ZIJN WE?



Met een positieve mindset, een sportieve & ondernemende levensstijl gaan wij continu op zoek naar de beste manieren om fitness professionals te helpen aan meer leads, leden en websitebezoekers.

Zo helpen wij je bedrijf gezond te laten groeien.

