


# МЕНЕДЖМЕНТ ГРУППОВОГО ФИТНЕСА

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ КУРС ОНЛАЙН  
РАБОЧАЯ ТЕРАДЬ



ЦЕЛЬ ФИТНЕС  
ИНДУСТРИИ -  
ПОМОЧЬ ЛЮДЯМ  
ПОЛЮБИТЬ  
ФИТНЕС.

LES MILLS SNR. 1968



## РАБОЧАЯ ТЕТРАДЬ УЧАСТНИКА

**ИМЯ:**

**КЛУБ:**

**ДАТА:**

Информация, содержащаяся в этой рабочей тетради и представленных материалах курса, предоставляется только в образовательных целях. Все содержание курса - 2019 Les Mills International. Если материал не создан и не принадлежит Les Mills international, ее агентствам, дочерним компаниям или филиалам, его источник предоставляется и/или воспроизводится с разрешения владельца. В этом курсе содержится информация, предоставленная в образовательных целях. Данная рабочая тетрадь, презентационные материалы, содержание презентации, дополнительная информация и шаблоны, предоставленные в связи с данным курсом, не могут быть воспроизведены, повторно использованы или повторно распространены вами без письменного согласия Les Mills International. Les Mills не несет ответственности за какие-либо гарантии или гарантии для любых коммерческих советов в этом материале, или в результате предложений, сделанных в этом материале курса.

# КОНТЕНТ КУРСА

## ВВЕДЕНИЕ: ПОБЕДА В КЛУБНОМ БИЗНЕСЕ

1. Вызовы фитнес-индустрии
2. Создание выигрышной программы ГФ
3. 8 Ключевых Тем (KEY PLAYS) по построению чемпионской команды

## КЛЮЧЕВАЯ ТЕМА #1: СОЗДАНИЕ ТАБЛИЦЫ РЕЗУЛЬТАТОВ

1. Постановка краткосрочных и долгосрочных целей вместе с командой
2. Использование новейших технологий учета для каждого класса
3. Анализ результатов для принятия правильных решений

## КЛЮЧЕВАЯ ТЕМА #2: ПОИСК ИГРОКОВ-ПОБЕДИТЕЛЕЙ

1. Определение лучших
2. Где их искать?
3. Успешный рекрутинг

## КЛЮЧЕВАЯ ТЕМА #3: МОТИВАЦИЯ КОМАНДЫ

1. Понимание мотивационной теории
2. Пять способов мотивировать команду
3. Быть тренером, которому не все равно

## КЛЮЧЕВАЯ ТЕМА #4: РАЗРАБОТКА КЛАССНОЙ ТРЕНИРОВОЧНОЙ ПРОГРАММЫ

1. Определение базовых навыков
2. Создание тренировочного маршрута
3. Оценка и коучинг
4. Повышенные тренерские навыки

## **КЛЮЧЕВАЯ ТЕМА #5: РАБОТА С КОМАНДОЙ ПОБЕДИТЕЛЕЙ**

1. Чаще ставьте в расписание лучших инструкторов
2. Размещайте в расписании больше популярных программ
3. Расширяйте расписание для новых клиентов и актуальных трендов
4. Обогащите расписание Виртуальным фитнесом и домашними тренировками

## **КЛЮЧЕВАЯ ТЕМА #6: СОЗДАНИЕ ИДЕАЛЬНОГО ТРЕНИРОВОЧНОГО ПРОСТРАНСТВА**

1. Оптимизируйте пространство клуба
2. Создавайте экспериментальные студии
3. Стройте функциональные залы

## **КЛЮЧЕВАЯ ТЕМА #7: ПРОДВИГАЙТЕ СВОИ ПРОГРАММЫ**

1. Понимание нужд потребителей
2. Новые программы и ежеквартальные релончи
3. Маркетинг инструкторов
4. Обучение консультантов по продажам

## **КЛЮЧЕВАЯ ТЕМА #8: РАЗРАБОТКА ПЛАНА ПОБЕДЫ**

1. Определите ваши цели по ГФ
2. Напишите ваш план успеха ГФ
3. Просматривайте и отчитывайтесь каждый квартал



## ВВЕДЕНИЕ

# ПОБЕДА В КЛУБНОМ БИЗНЕСЕ

- Вызовы фитнес-индустрии
- Создание выигрышной программы ГФ
- 8 Ключевых Тем (KEY PLAYS) по построению чемпионской команды

# ВВЕДЕНИЕ ПРЕДВОРИТЕЛЬНОЕ МЫШЛЕНИЕ:

С какими проблемами вы сейчас сталкиваетесь в своем клубе?

Что вы хотите получить от этого курса?

## Упражнение 1

Найдите минутку, чтобы подумать о возможностях вашего клуба, и изложите свои мысли ниже:  
Что вы хотите для своего клуба с точки зрения вашего отдела Групповых Программ?

Какой рост возможен для вашего клуба?

# КЛЮЧЕВАЯ ТЕМА 1 ПОДГОТОВКА

Пожалуйста, подготовьте, если можете, перед Ключевой Темой 1 следующую информацию:

- Данные о посещаемости занятий (еженедельно / ежемесячно)
- Общее количество посещений клуба (еженедельно / ежемесячно)
- Анализ конкурентов





## КЛЮЧЕВАЯ ТЕМА #1

# СОЗДАНИЕ ТАБЛИЦЫ РЕЗУЛЬТАТОВ

- Постановка краткосрочных и долгосрочных целей вместе с командой
- Использование новейших технологий учета для каждого класса
- Анализ результатов для принятия правильных решений

# КЛЮЧЕВАЯ ТЕМА 1: СОЗДАНИЕ ТАКБЛИЦЫ РЕЗУЛЬТАТОВ

## Упражнение 1.1

Найдите минутку, чтобы зафиксировать вашу текущую еженедельную посещаемость Групповых Программ (то есть, каково общее количество посещений во ВСЕХ ваших занятиях каждую неделю) и общую посещаемость клуба (то есть, каково общее количество посещений в вашем клубе каждую неделю).

Если возможно, запишите средние данные за неделю.

|                          | ВАША ТЕКУЩАЯ СТАТИСТИКА ПО ПОСЕЩЕНИЮ |
|--------------------------|--------------------------------------|
|                          | Неделя                               |
| Общая посещаемость ГП    |                                      |
| Общая посещаемость Клуба |                                      |

## Упражнение 1.2

Теперь, когда вы увидели, что возможно, какой медалью вы наградили бы себя за свои цели?

Напомним:

25% = Бронза

33% = Серебро

50%+ = Золото

Возвращаясь к тому, какова ваша текущая база посещаемости и каковы ваши выявленные 3-летние цели, рассчитайте свой % посещаемости ГП от общей посещаемости.

Чтобы рассчитать это, разделите свою еженедельную посещаемость ГП на общую еженедельную посещаемость клуба, а затем умножьте на 100.

|   | Текущий | Будущий потенциал I<br>(36 Месяцев) |
|---|---------|-------------------------------------|
| Общая еженедельная посещаемость ГП  |         |                                     |
| Общая еженедельная посещаемость клуба   |         |                                     |
| % посещаемости ГП от общей посещаемости<br>= (Еженедельная посещаемость GX/<br>еженедельная посещаемость клуба) x 100 | %       | %                                   |

## Домашнее Задание

Ваши цели посещаемости класса сводятся к вашей общей цели клуба, поэтому для вас важно иметь детализацию цели по классам. Рассчитайте свои ежегодные и ежеквартальные цели посещаемости занятий.

Ниже приведена простая таблица, которая поможет вам начать работу. Убедитесь, что вы создаете эти цели совместно с вашими инструкторами, чтобы они были вовлечены в этот процесс.

| ИМЯ ИНСТРУКТОРА | КЛАСС (ДЕНЬ \ВРЕМЯ) | ЦЕЛИ ПОСЕЩАЕМОСТИ |    |    |    |              |
|-----------------|---------------------|-------------------|----|----|----|--------------|
|                 |                     | Q1                | Q2 | Q3 | Q4 | ОБЩЕЕ ЗА ГОД |
|                 |                     |                   |    |    |    |              |
|                 |                     |                   |    |    |    |              |
|                 |                     |                   |    |    |    |              |

### Упражнение 1.3

В приведенной ниже таблице укажите основные причины, по которым цели класса могли быть установлены такими, какие они есть, используя то, что вы знаете о программе, дневном времени и результатах за последний квартал.

Обсуждение

## Что влияет на формирование краткосрочных целей фитнес-классов?

Класс А

**Воскресенье 10:00**  
BODYPUMP

Средняя посещаемость класса

| Прошлые занятия | Прогноз |
|-----------------|---------|
| 20              | 35      |

Почему?

Класс В

**Вторник 18:00**  
BODYATTACK

Средняя посещаемость класса

| Прошлые занятия | Прогноз |
|-----------------|---------|
| 48              | 52      |

Почему?

Класс С

**Среда 6:00**  
 RPM

Средняя посещаемость класса

| Прошлые занятия | Прогноз |
|-----------------|---------|
| 40              | 35      |

Почему?

#### Упражнение 1.4

Захватите в таблице ниже то, что, по вашему мнению, может быть возможно в будущем. Начните с записи в вашей "текущей базе", а затем добавьте то, что возможно в будущем. Мечтай по-крупному!

|   | Что возможно в будущем? |           |            |           |            |
|---|-------------------------|-----------|------------|-----------|------------|
|   | Текущая база            | 6 месяцев | 12 месяцев | 24 месяца | 36 месяцев |
| <b>Общая посещаемость<br/>ГП в неделю</b> |                         |           |            |           |            |

#### Упражнение 1.5

Пришло время разработать некоторые планы действий, в частности сосредоточить внимание на:  
внедрении системы подсчета посещаемости с помощью...

Создание ваших целей клубов с помощью.....

Запишите эти действия в свой дневник

|  |
|--|
| <p><b>Какие еще области вы определили как ключевые действия из Ключевой Темы #1?</b></p> |
|--|



## КЛЮЧЕВАЯ ТЕМА #2

# ПОИСК ИГРОКОВ- ПОБЕДИТЕЛЕЙ

- Определение лучших
- Где их искать?
- Успешный рекрутинг

# КЛЮЧЕВАЯ ТЕМА 2: ПОИСК ИГРОКОВ-ПОБЕДИТЕЛЕЙ

## Упражнение 2.1

Несколько замечательных инструкторов вы набрали и развили за последнее время? Запишите в таблице ниже ваш текущий размер команды, а затем, сколько вы набрали за последние 3,6 и 12 месяцев.

| Введите свой текущий размер команды инструкторов ниже | Временной период                         | Последние 3 месяца | Последние 6 месяцев | Последние 12 месяцев |
|---|--|--------------------|---------------------|----------------------|
|   | количество нанятых отличных инструкторов |                    |                     |                      |

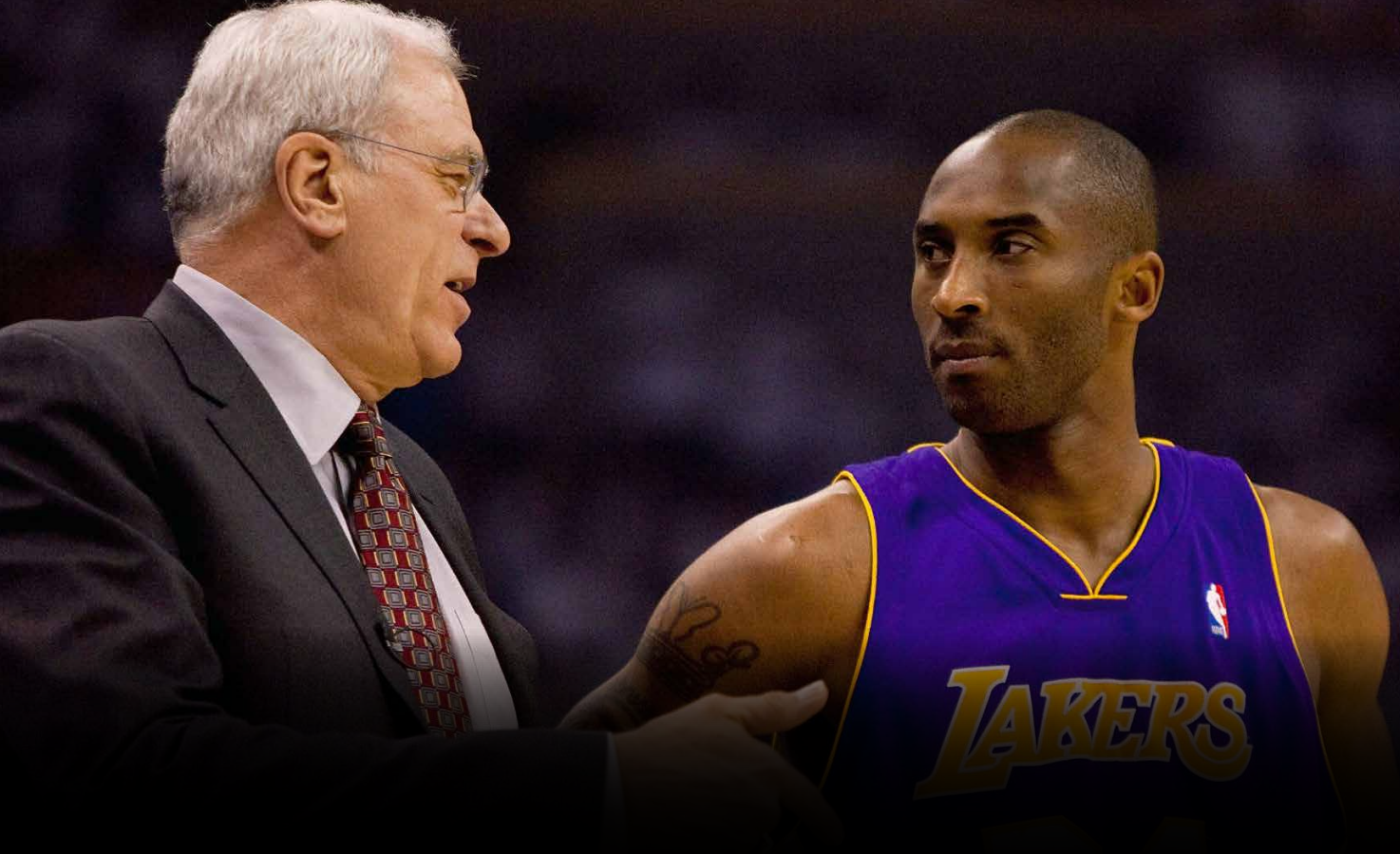
## Упражнение 2.2

Важно подумать о том, где вы можете найти людей для вашего местного клуба, которые могли бы стать инструктором рок-звезды. Захватите свои мысли ниже:

### Упражнение 2.3

Потратьте некоторое время на фиксацию ключевых действий. Введите в свой дневник дату, когда вы создадите и осуществите план набора для приема звездных игроков

**Какие еще области вы определили как ключевые действия из Ключевой Темы #2?**



КЛЮЧЕВАЯ ТЕМА #3

# МОТИВАЦИЯ КОМАНДЫ

- Понимание мотивационной теории
- Пять способов мотивировать команду
- Быть тренером, которому не все равно



# КЛЮЧЕВАЯ ТЕМА 3: МОТИВАЦИЯ КОМАНДЫ

## Подготовка:

1. Подумайте над тремя вопросами ниже и оцените себя с помощью шкалы. Отметьте его на нижеприведенной шкале буквой X.

|   | Low  | High |
|---|--|------|
| Насколько вы сейчас мотивированы?           |  |      |
| Насколько Вы мотивируете себя прямо сейчас? |  |      |
| Где сидит ваша команда? Каков их диапазон?  |  |      |

2. Смотрите этот клип You Tube, где Дэниел Пинк объясняет свои теории об автономии, мастерстве и целеустремленности как мотивационных инструментах:

[VIDEO](#)

<https://www.youtube.com/watch?v=u6XAPnuFjJc&feature=youtu.be>

Вопрос: прежде чем перейти к этому разделу, подумайте о том, что вас мотивирует?

### Упражнение 3.1

Введите в свой дневник день для создания финансовой и нефинансовой системы стимулирования.

Какие еще области вы определили как ключевые действия из Ключевой Темы #3?



## КЛЮЧЕВАЯ ТЕМА #4

# РАЗРАБОТКА КЛАССНОЙ ТРЕНИРОВОЧНОЙ ПРОГРАММЫ

- Определение базовых навыков
- Создание тренировочного маршрута
- Оценка и коучинг
- Повышенные тренерские навыки

# КЛЮЧЕВАЯ ТЕМА 4: РАЗРАБОТКА КЛАССНОЙ ТРЕНРОВОЧНОЙ ПРОГРАММЫ

## Подготовка:

Вопрос: Как вы в настоящее время оцениваете и даете обратную связь своей команде инструкторов?

## Упражнение 4.1

Подумайте о том времени, когда кто-то предоставил вам обратную связь, которая помогла вам расти и совершенствоваться. На что это было похоже? Насколько это Вам помогло?

Напишите свои мысли ниже.

## Упражнение 4.2

Найдите неделю в своем дневнике, чтобы создать календарь тренировок для своей команды.

Какие еще области вы определили как ключевые действия из Ключевой Темы #4?



## КЛЮЧЕВАЯ ТЕМА #5

# РАБОТА С КОМАНДОЙ ПОБЕДИТЕЛЕЙ

- Чаще ставьте в расписание лучших инструкторов
- Размещайте в расписании больше популярных программ
- Расширяйте расписание для новых клиентов и актуальных трендов
- Обогатите расписание Виртуальным фитнесом и домашними тренировками

# КЛЮЧЕВАЯ ТЕМА 5: РАБОТА В КОМАНДОЙ ПОБЕДИТЕЛЕЙ

## Подготовка:

Посмотрите на свои данные посещаемости как для вашего клуба в целом, так и для ваших групповых упражнений

1. Какие ключевые наблюдения вы замечаете? Какие-нибудь сюрпризы?

2. Подумайте о ваших самых популярных программах и инструкторах

3. Какие действия вы должны предпринять?

4. Как бы вы расставили приоритеты в своих действиях?

### Упражнение 5.1

Как ваш клуб соотносится с глобальными показателями посещаемости занятий?

(Сила 19%, сайкл 18%, танцы 17%, mindbody13%, Другие 13%, НПТ 7%, Боевые искусства / бокс 6%)

### Упражнение 5.2

Поразмышляйте над своим расписанием и рассмотрите любые ключевые действия или изменения, которые, по вашему мнению, вам необходимо будет сделать?

### Упражнение 5.3

Каков средний возраст ваших нынешних клиентов?: \_\_\_\_\_

Средний возраст новых

сотрудников?: \_\_\_\_\_



## Упражнение 5.4

Нажмите паузу на видео и потратьте 20 минут на просмотр текущего расписания GX. Начните с живых классов – если у вас есть виртуальное Программирование, используйте его, чтобы заполнить пробелы в конце.

Вы не начинаете с нуля-начните с того, что вы знаете, работает и пользуется популярностью, и заполните существующие слоты в пустом расписании на следующей странице – это поможет вам определить ваши пробелы.

Если у вас есть несколько студий – используйте другой бланк расписания для каждой студии, чтобы упростить его, но убедитесь, что вы смотрите целостно на то, что предлагается во всех студиях. Убедитесь, что вы записываете название программы, инструктора и длину программы в новом расписании. Используйте другие временные интервалы, если это необходимо, или измените время начала в столбце time в соответствии с вашими потребностями. Зафиксируйте свои целевые показатели посещаемости как на 12 месяцев, так и на 36 месяцев в рамках каждого класса. Это поможет вам позже, когда вам нужно будет выяснить, приведут ли эти изменения расписания вас к вашим целям посещаемости GX. Подсчитайте посещаемость каждого дня, а затем объедините, чтобы выяснить вашу еженедельную посещаемость.

**Отмечайте каждый шаг по мере его выполнения:**

- Step 1:** Проверьте, что вы отдаете приоритет самым популярным инструкторам и программам.  
Определение возможностей вносить изменения
- Step 2:** Стремитесь иметь свои самые популярные традиционные классы (которые ориентированы на ваших существующих членов) всего 60-70% ваших общих занятий, а самые популярные современные программы (которые ориентированы на новых/молодых участников) составляют 30-40%.
- Step 3:** в пределах каждого часового пояса в течение недели (например, будни 6-9 утра, 9 утра-2 вечера, 5-8 вечера, выходные утром и днем), стремитесь предложить по крайней мере 1 силовой / тонизирующий, 1 кардио-и 1 вариант MINDBODY
- Step 4:** Подумайте о преимуществах экспресс-занятий (особенно в утреннее и обеденное время слоты)и добавления виртуальных классов, чтобы расширить свое расписание в нерабочее время.
- Step 5:** Сложите общее количество различных программ в каждой студии (проверьте не более 7-8 программ на студию)
- Step 6:** Смотрите целостно каждый день и проверяйте поток занятий работой и сбалансированностью. Теперь проверьте каждый часовой пояс в течение недели и проверьте, что вы предлагаете баланс и согласованность (т. е. участники могут выполнять свои любимые основные занятия по крайней мере дважды в одном и том же часовом поясе)

Студия

| Time            |                | ПН -К |      | ВТ-К |      | СРЕДА |      | ЧТ-Г |      | ПЯТН |      | СУББОТА |      | ВСК-Е |      |
|-----------------|----------------|-------|------|------|------|-------|------|------|------|------|------|---------|------|-------|------|
| 5.00 AM         | Программа      |       |      |      |      |       |      |      |      |      |      |         |      |       |      |
|                 | Инструктор     |       |      |      |      |       |      |      |      |      |      |         |      |       |      |
|                 | Цель посещения | 12m:  | 36m: | 12m: | 36m: | 12m:  | 36m: | 12m: | 36m: | 12m: | 36m: | 12m:    | 36m: | 12m:  | 36m: |
| 6.00 AM         | Программа      |       |      |      |      |       |      |      |      |      |      |         |      |       |      |
|                 | Инструктор     |       |      |      |      |       |      |      |      |      |      |         |      |       |      |
|                 | Цель посещения | 12m:  | 36m: | 12m: | 36m: | 12m:  | 36m: | 12m: | 36m: | 12m: | 36m: | 12m:    | 36m: | 12m:  | 36m: |
| 7.00 AM         | Программа      |       |      |      |      |       |      |      |      |      |      |         |      |       |      |
|                 | Инструктор     |       |      |      |      |       |      |      |      |      |      |         |      |       |      |
|                 | Цель посещения | 12m:  | 36m: | 12m: | 36m: | 12m:  | 36m: | 12m: | 36m: | 12m: | 36m: | 12m:    | 36m: | 12m:  | 36m: |
| 8.00 AM         | Программа      |       |      |      |      |       |      |      |      |      |      |         |      |       |      |
|                 | Инструктор     |       |      |      |      |       |      |      |      |      |      |         |      |       |      |
|                 | Цель посещения | 12m:  | 36m: | 12m: | 36m: | 12m:  | 36m: | 12m: | 36m: | 12m: | 36m: | 12m:    | 36m: | 12m:  | 36m: |
| Другое<br>Время | Программа      |       |      |      |      |       |      |      |      |      |      |         |      |       |      |
|                 | Инструктор     |       |      |      |      |       |      |      |      |      |      |         |      |       |      |
|                 | Цель посещения | 12m:  | 36m: | 12m: | 36m: | 12m:  | 36m: | 12m: | 36m: | 12m: | 36m: | 12m:    | 36m: | 12m:  | 36m: |
| Другое<br>Время | Программа      |       |      |      |      |       |      |      |      |      |      |         |      |       |      |
|                 | Инструктор     |       |      |      |      |       |      |      |      |      |      |         |      |       |      |
|                 | Цель посещения | 12m:  | 36m: | 12m: | 36m: | 12m:  | 36m: | 12m: | 36m: | 12m: | 36m: | 12m:    | 36m: | 12m:  | 36m: |
| 9.00 AM         | Программа      |       |      |      |      |       |      |      |      |      |      |         |      |       |      |
|                 | Инструктор     |       |      |      |      |       |      |      |      |      |      |         |      |       |      |
|                 | Цель посещения | 12m:  | 36m: | 12m: | 36m: | 12m:  | 36m: | 12m: | 36m: | 12m: | 36m: | 12m:    | 36m: | 12m:  | 36m: |
| 10.00 AM        | Программа      |       |      |      |      |       |      |      |      |      |      |         |      |       |      |
|                 | Инструктор     |       |      |      |      |       |      |      |      |      |      |         |      |       |      |
|                 | Цель посещения | 12m:  | 36m: | 12m: | 36m: | 12m:  | 36m: | 12m: | 36m: | 12m: | 36m: | 12m:    | 36m: | 12m:  | 36m: |
| 11.00 AM        | Программа      |       |      |      |      |       |      |      |      |      |      |         |      |       |      |
|                 | Инструктор     |       |      |      |      |       |      |      |      |      |      |         |      |       |      |
|                 | Цель посещения | 12m:  | 36m: | 12m: | 36m: | 12m:  | 36m: | 12m: | 36m: | 12m: | 36m: | 12m:    | 36m: | 12m:  | 36m: |
| 12.00 PM        | Программа      |       |      |      |      |       |      |      |      |      |      |         |      |       |      |
|                 | Инструктор     |       |      |      |      |       |      |      |      |      |      |         |      |       |      |
|                 | Цель посещения | 12m:  | 36m: | 12m: | 36m: | 12m:  | 36m: | 12m: | 36m: | 12m: | 36m: | 12m:    | 36m: | 12m:  | 36m: |
| Другое<br>Время | Программа      |       |      |      |      |       |      |      |      |      |      |         |      |       |      |
|                 | Инструктор     |       |      |      |      |       |      |      |      |      |      |         |      |       |      |
|                 | Цель посещения | 12m:  | 36m: | 12m: | 36m: | 12m:  | 36m: | 12m: | 36m: | 12m: | 36m: | 12m:    | 36m: | 12m:  | 36m: |
| Другое<br>Время | Программа      |       |      |      |      |       |      |      |      |      |      |         |      |       |      |
|                 | Инструктор     |       |      |      |      |       |      |      |      |      |      |         |      |       |      |
|                 | Цель посещения | 12m:  | 36m: | 12m: | 36m: | 12m:  | 36m: | 12m: | 36m: | 12m: | 36m: | 12m:    | 36m: | 12m:  | 36m: |

Continued...

| Time                                 |                | Monday    | Tuesday   | Wednesday | Thursday  | Friday    | Saturday  | Sunday    |
|--------------------------------------|----------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 1.00 PM                              | Программа      |           |           |           |           |           |           |           |
|                                      | Инструктор     |           |           |           |           |           |           |           |
|                                      | Цель посещения | 12m: 36m: | 12m: 36m: | 12m: 36m: | 12m: 36m: | 12m: 36m: | 12m: 36m: | 12m: 36m: |
| 2.00 PM                              | Программа      |           |           |           |           |           |           |           |
|                                      | Инструктор     |           |           |           |           |           |           |           |
|                                      | Цель посещения | 12m: 36m: | 12m: 36m: | 12m: 36m: | 12m: 36m: | 12m: 36m: | 12m: 36m: | 12m: 36m: |
| 3.00 PM                              | Программа      |           |           |           |           |           |           |           |
|                                      | Инструктор     |           |           |           |           |           |           |           |
|                                      | Цель посещения | 12m: 36m: | 12m: 36m: | 12m: 36m: | 12m: 36m: | 12m: 36m: | 12m: 36m: | 12m: 36m: |
| 4.00 PM                              | Программа      |           |           |           |           |           |           |           |
|                                      | Инструктор     |           |           |           |           |           |           |           |
|                                      | Цель посещения | 12m: 36m: | 12m: 36m: | 12m: 36m: | 12m: 36m: | 12m: 36m: | 12m: 36m: | 12m: 36m: |
| 5.00 PM                              | Программа      |           |           |           |           |           |           |           |
|                                      | Инструктор     |           |           |           |           |           |           |           |
|                                      | Цель посещения | 12m: 36m: | 12m: 36m: | 12m: 36m: | 12m: 36m: | 12m: 36m: | 12m: 36m: | 12m: 36m: |
| 6.00 PM                              | Программа      |           |           |           |           |           |           |           |
|                                      | Инструктор     |           |           |           |           |           |           |           |
|                                      | Цель посещения | 12m: 36m: | 12m: 36m: | 12m: 36m: | 12m: 36m: | 12m: 36m: | 12m: 36m: | 12m: 36m: |
| Other Time:                          | Программа      |           |           |           |           |           |           |           |
|                                      | Инструктор     |           |           |           |           |           |           |           |
|                                      | Цель посещения | 12m: 36m: | 12m: 36m: | 12m: 36m: | 12m: 36m: | 12m: 36m: | 12m: 36m: | 12m: 36m: |
| 7.00 PM                              | Программа      |           |           |           |           |           |           |           |
|                                      | Инструктор     |           |           |           |           |           |           |           |
|                                      | Цель посещения | 12m: 36m: | 12m: 36m: | 12m: 36m: | 12m: 36m: | 12m: 36m: | 12m: 36m: | 12m: 36m: |
| 8.00 PM                              | Программа      |           |           |           |           |           |           |           |
|                                      | Инструктор     |           |           |           |           |           |           |           |
|                                      | Цель посещения | 12m: 36m: | 12m: 36m: | 12m: 36m: | 12m: 36m: | 12m: 36m: | 12m: 36m: | 12m: 36m: |
| 9.00 PM                              | Программа      |           |           |           |           |           |           |           |
|                                      | Инструктор     |           |           |           |           |           |           |           |
|                                      | Цель посещения | 12m: 36m: | 12m: 36m: | 12m: 36m: | 12m: 36m: | 12m: 36m: | 12m: 36m: | 12m: 36m: |
| Другое Время                         | Программа      |           |           |           |           |           |           |           |
|                                      | Инструктор     |           |           |           |           |           |           |           |
|                                      | Цель посещения | 12m: 36m: | 12m: 36m: | 12m: 36m: | 12m: 36m: | 12m: 36m: | 12m: 36m: | 12m: 36m: |
| Общая ежедневная посещаемость        |                | 12m: 36m: | 12m: 36m: | 12m: 36m: | 12m: 36m: | 12m: 36m: | 12m: 36m: | 12m: 36m: |
| Общее количество посещений за неделю |                |           |           |           |           |           | 12m:      | 36m:      |

### Упражнение 5.5

Создайте некоторое время в своем дневнике, чтобы реализовать свое новое расписание, и установите время обзора каждые 3-6 месяцев.

**Какие еще области вы определили как ключевые действия из Ключевой Темы #5?**



## КЛЮЧЕВАЯ ТЕМА #6

# СОЗДАНИЕ ИДЕАЛЬНОГО ТРЕНИРОВОЧНОГО ПРОСТРАНСТВА

- Оптимизируйте пространство клуба
- Создавайте экспериментальные студии
- Стройте функциональные залы

# КЛЮЧЕВАЯ ТЕМА 6: СОЗДАНИЕ ИДЕАЛЬНОГО ТРЕНИРОВОЧНОГО ПРОСТРАНСТВА

## Упражнение 6.1

Используя таблицу ниже, оцените себя по 10-бальной шкале по каждому критерию.

Если вы хотите оценить несколько студий, проведите линию вниз по середине столбца рейтинга.

| ОПЫТ  | РЕЙТИНГ |
|---|---------|
| Специально разработанный                              |         |
| Качественная звуковая система                         |         |
| Дизайн освещения                                      |         |
| Декор и отделка                                       |         |
| Принципы театрального дизайна<br>(сцена и без зеркал) |         |
| Обращение к чувствам                                  |         |
| Постоянно обновляется и<br>обновляется каждые 2 года  |         |

| ФУНКЦИОНАЛ               | РЕЙТИНГ |
|--------------------------|---------|
| Напольное покрытие       |         |
| Температура и вентиляция |         |
| Вход                     |         |
| Наличие воды             |         |
| Чистота                  |         |
| Здоровье и безопасность  |         |
| Обслуживание             |         |
| Место хранения           |         |
| Оборудование             |         |

## Упражнение 6.2

Действие: Найдите время в своем дневнике, чтобы составить трехлетнее предложение по улучшению студии.

Какие еще области вы определили как ключевые действия из Ключевой Темы # 6?



КЛЮЧЕВАЯ ТЕМА #7

# ПРОДВИГАЙТЕ СВОИ ПРОГРАММЫ

- Понимание нужд потребителей
- Новые программы и ежеквартальные релончи
- Маркетинг инструкторов
- Обучение консультантов по продажам



# КЛЮЧЕВАЯ ТЕМА 7: ПРОДВИГАЙТЕ СВОИ ПРОГРАММЫ

## Упражнение 7.1

Какие еще области вы определили в качестве ключевых действий из Ключевой Темы # 7?



КЛЮЧЕВАЯ ТЕМА #8

# РАЗРАБОТКА ПЛАНА ПОБЕДЫ

- Определите ваши цели по ГФ
- Напишите ваш план успеха ГФ
- Просматривайте и отчитывайтесь каждый квартал

# КОБЧЕВАЯ ТЕМА 8: РАЗРАБОТКА ПЛАНА ПОБЕДЫ

## Упражнение 8.1

Найдите время, чтобы подумать о своих целях и видении, чтобы убедиться, что вы все ясны.

Пересмотрите свои цели из ключевой игры 1. Они все еще точны? После всего, что вы узнали, хотите ли вы внести какие-либо изменения?

|  | Текущая база | 12 месяцев | 36 месяцев |
|--|--------------|------------|------------|
| <b>Общая еженедельная посещаемость ГП</b>  |              |            |            |
| % посещения ГП от общей посещаемости<br>= (Еженедельная посещаемость GX / Еженедельная посещаемость клуба) x 100 | %            | %          | %          |

Можете ли вы описать эту цель словами? Попробуйте написать черновик своего заявления о видении.

## Упражнение 8.2

Нажмите паузу и потратьте некоторое время на создание своего плана игры. Собирайте всю информацию вместе!

### ШАГ 1: Быстрый анализ затрат / выгод ваших накопленных действий по курсу.

На протяжении этого онлайн-курса вы фиксировали действия в конце каждой Ключевой Темы.

Помня о своих целях и видении - и используя заполненную таблицу в качестве ориентировочной - запишите все свои действия в пустую таблицу и определите примерную стоимость и выгоду. Это поможет вам расставить приоритеты.

### Анализ затрат / выгод: ориентировочные цифры (в долларах США)

| ДЕЙСТВИЕ                            | ДЕТАЛИ  | ЗАТРАТЫ                                | РАЗБИВКА ЗАТРАТ  | ПРИБЫЛЬ<br>(в год) | РАЗБИВКА ПРИБЫЛИ  |
|-------------------------------------|---|--|--|--------------------|---|
|                                     |   |  | (общие, зарплата, другое)                                      |                    | (доход, сбережения)   |
| Таблица учета результатов           | Установка системы отслеживания посещаемости ГФ и специального приложения  | \$530 (год)<br>(минимум 5 лет работы)  | \$650 заказ и установка<br>\$500 в год                         | \$60k              | Улучшенный менеджмент ГФ приносит 100 клиентов в год.<br>100 клиентов x \$600 |
| План рекрутинга                     | Неделя сетевых исследований, чтобы отобрать 20 крепких кандидатов, 1 час в неделю на рекрутинг  | \$2.5k                                 | \$2.3k зарплата + минимальные расходы на печать                | \$60k              | Найм 7 тренеров, которые привлекут/удержат 100 клиентов в год. 100 x \$600    |
| Тренировочный календарь             | Начальный тренинг по BODYPUMP (15-20 тренеров) продвинутое обучение для 10 из них, 4 квартальных запуска, 5 часов в неделю на обучение команды    | \$6.5k+ (время работы текущей команды) | IMT \$2.5k<br>AT \$ 2k<br>F&B \$1k<br>+ зарплата за тренировку | \$60k              | Продвинутые инструкторы добавят 100 клиентов в год.<br>100 x \$600            |
| Нефинансовая система стимулирования | Координация командных целей, регулярный отчет по таблице результатов, проведение командных активностей, беседы один на один, регулярная переписка | \$6.5k                                 | Зарплата 5 часов в неделю                                      | \$0k               | Репутация, поддержка, повышение инициативности                                |
| Финансовая система стимулирования   | Многоуровневая система оплаты инструкторов, основанная на производительности и результатах  | TBC                                    | Зависит от результатов   | 0                  | См. Key Play #3. Схема может быть   |

|                                     |  |  |  |         |  |
|-------------------------------------|--|--|--|---------|--|
| Расписание                          | Введение виртуальной системы на 50 классов в неделю, 9 сплит-экранов и контент лицензированного качества | \$8.2k год (минимум 5 лет работы)                        | Экран \$20k + контент \$4.2k в год   | \$26.4k | 132 доп посещения в неделю + 3 = 44 members x \$600                      |
| Расписание                          | Плюс 14 живых классов в неделю   | \$21k  | Зарплата инструкторов около \$30   | \$55.8k | 14 x 20 человек + 3 = 93 x \$600   |
| Расписание                          | Виртуальные вело-классы лицензированного качества (включая Trip)   | 14k год (минимум работы)                                 | Установка \$20K Контент \$10k в год за три программы Les Mills, включая Trip | \$39.6k | 200 доп посещения в неделю + 3 = 66 x \$600                              |
| Дизайн студии                       | Высококачественная аудио-система   | \$25k (проконсультируйтесь со специалистом) 5 лет работы | Приобретение и установка   | \$19.8k | 100 доп посещения в неделю + 3 = 33 members x \$600                      |
| Дизайн студии                       | Оптимизированный размер и дизайн помещений   | \$100k   | Дизайн, декор, ремонт  | \$69.6k | 350 доп посещения в неделю + 3 = 116 members x \$600                     |
| Новое оборудование                  | Наборы дополнительного оборудования и стойки в обновленных залах   | \$12k  | Приобретение оборудования и стоек  | \$15k   | 75 доп посещения в неделю + 3 = 25 x \$600                               |
| Эвент квартального запуска          | Проведение одного запуска в квартал с сильным реферральным эффектом                                      | \$28k  | \$7k за эвент x 4  | \$55.2k | 920 посещения эвентов 92 новичков x \$600                                |
| Продвижение инструкторов в соцсетях | Обучение+поддержка+реферральное стимулирование   | \$12k  | Тренировка \$2k Поддержка в соцсетях \$7k Стимулирование \$3k                | \$19.8k | 100 доп посещения в неделю + 3 = 33 members x \$600                      |
| Обновленная программа индукции      | Поддержка консультантов по продажам прописанными программами по привлечению в ГФ                         | \$5k   | Минимальные расходы на внедрение и печать                                    | \$99.6k | 800 продаж в год, рост ГФ на 20%, 166 клиентов задержатся на год и более |

# Анализ Цена/Доход. Ваши действия?

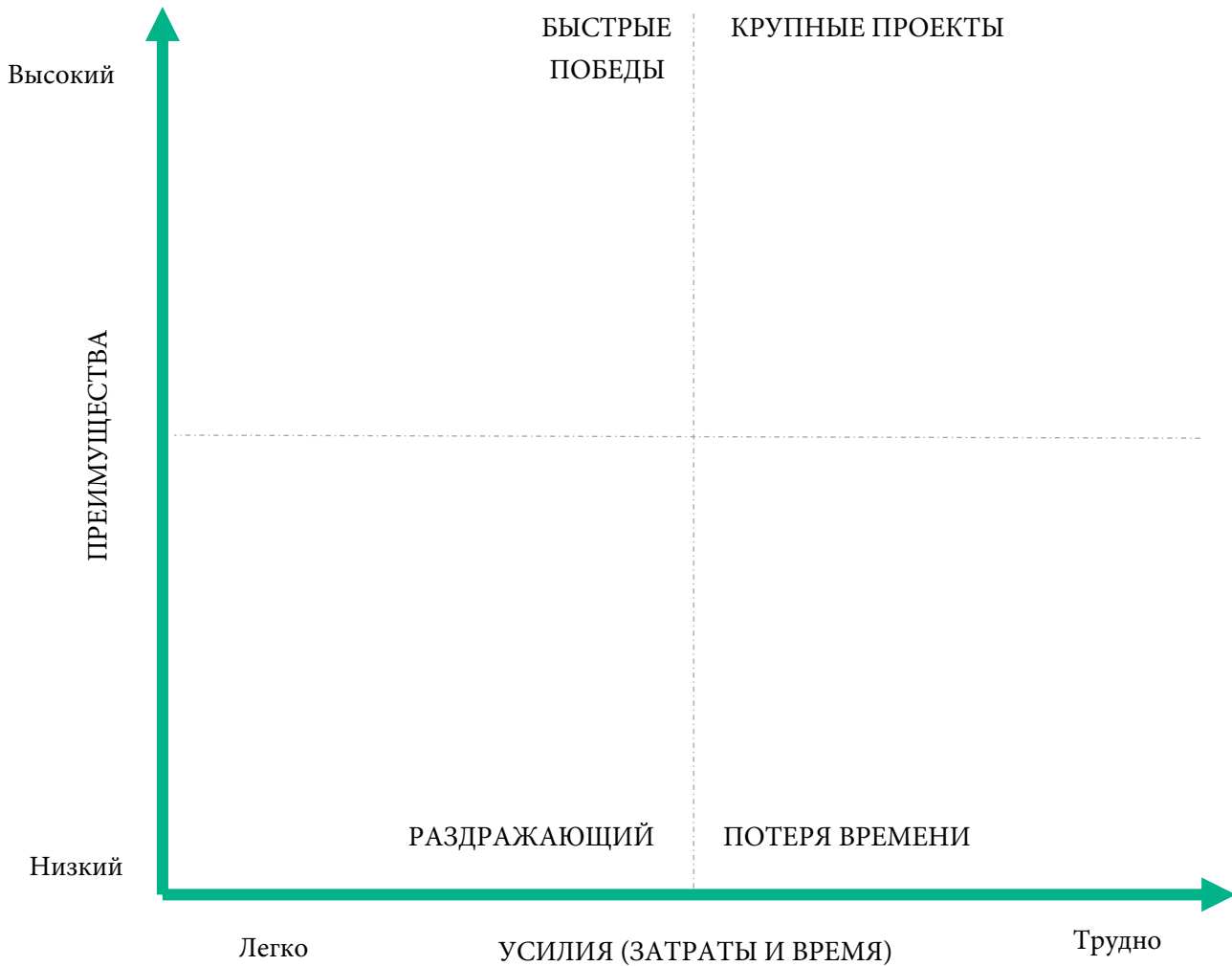
| ДЕЙСТВИЕ | ДЕТАЛИ | ЦЕНА (р.а) | ЗАТРАТЫ                   | ПРИБЫЛЬ<br>(р.а) | ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРИБЫЛЬ      |
|----------|--------|------------|---------------------------|------------------|-----------------------------|
|          |        |            | (ОБЩЕЕ, ЗАРПЛАТА, ДРУГОЕ) |                  | (доход, сбережения, другое) |
|          |        |            |                           |                  |                             |
|          |        |            |                           |                  |                             |
|          |        |            |                           |                  |                             |
|          |        |            |                           |                  |                             |
|          |        |            |                           |                  |                             |
|          |        |            |                           |                  |                             |
|          |        |            |                           |                  |                             |
|          |        |            |                           |                  |                             |
|          |        |            |                           |                  |                             |
|          |        |            |                           |                  |                             |
|          |        |            |                           |                  |                             |
|          |        |            |                           |                  |                             |
|          |        |            |                           |                  |                             |
|          |        |            |                           |                  |                             |
|          |        |            |                           |                  |                             |
|          |        |            |                           |                  |                             |
|          |        |            |                           |                  |                             |
|          |        |            |                           |                  |                             |
|          |        |            |                           |                  |                             |
|          |        |            |                           |                  |                             |
|          |        |            |                           |                  |                             |

## ШАГ 2 Расстановка приоритетов в игровом плане

Теперь вы знаете соотношение прибыли/затрат, пришло время расставить приоритеты.

Постройте график каждого из действий, описанных в анализе затрат и выгод, на приведенной ниже матрице.

Это должно гарантировать, что вы не тратите время на несущественные действия.



## НАЧНИТЕ СКЛАДЫВАТЬ ВСЕ ЭТО ВМЕСТЕ В СВОЙ ПРОЕКТ ПЛАНА ИГРЫ

Введите данные в свой список действий на следующей странице в порядке приоритета. Вам нужно будет основывать это на своем суждении о том, какие действия из проектов, по вашему мнению, будут иметь наибольшее значение для вашего клуба или иметь лучший ROI. Не каждое действие, которое вы записали за последние 2 дня, войдет в ваш план игры. Также введите цифры затрат и выгод из анализа затрат/выгод.

# ВАШ ПЛАН ПОБЕДЫ

| КЛУБ    | ГФМ                        |    | ДАТА |       |                |                   |         |     |  |
|---------|----------------------------|----|------|-------|----------------|-------------------|---------|-----|--|
| ВИДЕНИЕ |                            |    |      |       |                |                   |         |     |  |
| ЦЕЛИ    | НЕДЕЛЬНАЯ ПОСЕЩАЕМОСТЬ     | 6m |      | 12m   |                | 24m               |         | 36m |  |
|         | % ПОСЕЩАЕМОСТИ ГФ ОТ ОБЩЕЙ | 6m |      | 12m   |                | 24m               |         | 36m |  |
|         | ЧИСЛО ЗВЕЗДНЫХ ТРЕНЕРОВ    | 6m |      | 12m   |                | 24m               |         | 36m |  |
|         | ДРУГОЕ                     | 6m |      | 12m   |                | 24m               |         | 36m |  |
| ПОРЯДОК | ДЕЙСТВИЯ                   |    |      | ВРЕМЯ | ЗАИНТЕРЕСОВАНЫ | ЦЕНА ЗА ПОСЕЩЕНИЕ | ПРИБЫЛЬ |     |  |
| 1       |                            |    |      |       |                |                   |         |     |  |
| 2       |                            |    |      |       |                |                   |         |     |  |
| 3       |                            |    |      |       |                |                   |         |     |  |
| 4       |                            |    |      |       |                |                   |         |     |  |
| 5       |                            |    |      |       |                |                   |         |     |  |
| 6       |                            |    |      |       |                |                   |         |     |  |
| 7       |                            |    |      |       |                |                   |         |     |  |
| 8       |                            |    |      |       |                |                   |         |     |  |
| 9       |                            |    |      |       |                |                   |         |     |  |
| 10      |                            |    |      |       |                |                   |         |     |  |
| 11      |                            |    |      |       |                |                   |         |     |  |
| 12      |                            |    |      |       |                |                   |         |     |  |



### ШАГ3: ОПРЕДИЛИТЕ ВРЕМЕННЫЕ РАМКИ

Теперь вы определили приоритетные действия, но каковы сроки их реализации? В Вашем плане на игру намечены ключевые стратегии на ближайшие 2-3 года, поэтому не все действия нужно выполнять сразу.

Наиболее значительные действия займут 3-9 месяцев, и мы рекомендуем осуществлять максимум 1-2 одновременно. В столбце "временные рамки" вашего плана, оцените даты реализации.

### ШАГ4: ОПРЕДИЛИТЕ БЮДЖЕТ. ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

Вы уже оценили затраты и доход- пришло время создать детальный бюджет, но это будет домашним заданием.

Вы можете обратиться за помощью к человеку, который занимается финансами и бухгалтерским учетом для вашего клуба. Они обычно имеют программное обеспечение для финансового учета, которое может быть использовано и интегрировано с остальной частью системы отчетности клуба.

#### **Что вам нужно включить в свой бюджет?**

У вас может не быть строки доходов в бюджете, так как членские взносы вряд ли будут перераспределены на ГФ. Тем не менее, вы можете ввести финансовые показатели из строки "преимущества" в свой план игры, если вы хотите. Если вы этого не сделаете, вы все равно должны включить строку посещаемости вместо строки дохода, иначе вы будете фокусироваться только на расходах.

Введите свои расходы, которые вы уже определили в столбце затрат вашего плана игры на предыдущей странице.

### ШАГ 5: Беседа с заинтересованными лицами

Ключевые люди в вашем клубе должны одобрить ваш план. Чтобы усилить свои шансы на успех, вам нужно будет проконсультироваться с каждым из них относительно отдельных действий и всего плана.

Заполните столбец с пометкой "Участник" в вашем плане игры.

Вам предоставляется дополнительная информация, которая может помочь определить лучший способ общения с заинтересованными сторонами.

## Домашняя работа

Поставьте индивидуальные цели для класса вместе с командой:

Они должны совпадать с вашей общей целью посещаемости (а также с любыми целями, которые вы, возможно, установили для внепиковых виртуальных классов в расписании, созданном во время Key Play #5). Заполните версию ниже вместе с командой - вашими самыми заинтересованными лицами!

| Инструктор: |       |       |                      |           |            |           |            |
|-------------|-------|-------|----------------------|-----------|------------|-----------|------------|
| День        | Время | Класс | Текущая посещаемость | Цель      |            |           |            |
|             |       |       |                      | 6 месяцев | 12 месяцев | 24 месяца | 36 месяцев |
|             |       |       |                      |           |            |           |            |
|             |       |       |                      |           |            |           |            |
|             |       |       |                      |           |            |           |            |
|             |       |       |                      |           |            |           |            |
|             |       |       |                      |           |            |           |            |
|             |       |       |                      |           |            |           |            |
|             |       |       |                      |           |            |           |            |
|             |       |       |                      |           |            |           |            |
|             |       |       |                      |           |            |           |            |
|             |       |       |                      |           |            |           |            |
|             |       |       |                      |           |            |           |            |
|             |       |       |                      |           |            |           |            |
|             |       |       |                      |           |            |           |            |
|             |       |       |                      |           |            |           |            |
|             |       |       |                      |           |            |           |            |
|             |       |       |                      |           |            |           |            |
|             |       |       |                      |           |            |           |            |
|             |       |       |                      |           |            |           |            |

## ВАШ ОТЗЫВ

Поздравляем с завершением учебного курса ГФМ, представленного Les Mills. Мы очень заинтересованы в ваших отзывах, чтобы мы могли продолжать совершенствовать содержание курса и структуру семинара. Пожалуйста, найдите время, чтобы завершить опрос участников, он состоит только из 14 вопросов. Посетите [www.lesmills.com/gfmsurvey](http://www.lesmills.com/gfmsurvey) на вашем устройстве с поддержкой интернета или мобильном телефоне.

Или сканируйте QR-код ниже.



## ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Этот курс - только начало вашего пути к лучшему управлению фитнесом группы. Мы хотим и дальше помогать вам на вашем пути!

Если у вас есть какие-либо вопросы или вам нужна помощь в пересмотре любого из упражнений или информации в этом курсе, пожалуйста, обратитесь к члену нашей команды по работе с клиентами.



LES MILLS INTERNATIONAL

LES MILLS