

# ГИД ПО UNSTOPPABLE

Вашей крупнейшей кампании года по привлечению клиентов



# ПЛАНИРОВАНИЕ ЗА 6-8 НЕДЕЛЬ



Проведение фитнес-мероприятия - это больше, чем просто тренировка - это может стать стимулом к вовлечению и привлечению новых клиентов, в которых ваш бизнес нуждается в 2021 году.

Вы и ваши участники жаждете общества, а живое общение в фитнес клубе - это новый опыт, который случается нечасто. Добавление дополнительной цифровой опции также позволит тем, кто не может присутствовать лично, присоединиться к прямой трансляции мероприятия в этот день.

Постановка конкретных достижимых целей сформирует структуру вашего мероприятия и стиль общения с участниками. Вы пытаетесь стимулировать регистрацию новых участников, или это мероприятие - просто фактор удержания?

Самое главное, вовлекайте свою команду как можно раньше! Ваши сотрудники и инструкторы больше всего взаимодействуют с участниками и часто имеют отличные идеи, как их привлечь.

Структурируйте свое мероприятие так, чтобы оно было доступно для ваших участников, и его было легко организовать. Внесение незначительных изменений в ваше обычное расписание, таких как использование более коротких форматов и проведение некоторых занятий на улице, сделает день особенным без усложнения логистики.

## ЧЕК-ЛИСТ

---

УСТАНОВИТЕ ЦЕЛИ МЕРОПРИЯТИЯ (ДЛЯ БИЗНЕСА И ДЛЯ УЧАСТНИКОВ)

---

ПОГОВОРИТЕ С ЧЛЕНАМИ КЛУБА - УЗНАЙТЕ, КАКИЕ СОБЫТИЯ ИХ ЗАИНТЕРЕСОВАЛИ

---

ПРОВЕДИТЕ МОЗГОВЫЙ ШТУРМ С ПЕРСОНАЛОМ И ИНСТРУКТОРАМИ

---

ВЫБЕРИТЕ ЛОКАЦИИ

---

СОСТАВЬТЕ СПИСОК ЗАДАЧ И НАЗНАЧЬТЕ ОТВЕТСТВЕННЫХ

---

УСТАНОВИТЕ СРОКИ И ПРОВЕРЬТЕ ЛОГИСТИКУ

---

ПРИМИТЕ УЧАСТИЕ В ЕЖЕКВАРТАЛЬНОМ ОБУЧЕНИИ + ЗАГРУЗИТЕ РЕЛИЗЫ UNSTOPPABLE

---

СОСТАВЬТЕ РАСПИСАНИЕ

---

ОБСУДИТЕ С МЕСТНЫМ БИЗНЕСОМ ВОЗМОЖНОЕ ПАРТНЕРСТВО

**НАСТРОЙТЕ АКТИВЫ →**

# ПРОДВИЖЕНИЕ ЗАДАНИЯ

## **ВОВЛЕКИТЕ СВОЮ КОМАНДУ**

Как вы расскажете о мероприятии? Ваша маркетинговая стратегия будет играть огромную роль в привлечении людей. Оповестите своих гостей как можно раньше, чтобы они могли заранее запланировать своё участие.

Расскажите им, почему они должны пойти на ваше мероприятие. Подумайте об использовании рекламы в социальных сетях, устного маркетинга, электронной почты и push-уведомлений, чтобы делиться новостями.

Ваши инструкторы и сотрудники - ваши самые сильные промоутеры, поэтому предоставьте им инструменты для эффективного общения на тему предстоящего мероприятия.

## **ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ**

«Приведи друга бесплатно» может быть отличной тактикой для привлечения потенциальных клиентов. Раздайте приглашения своим инструкторам и сотрудникам, чтобы они распространяли их среди знакомых.

Отправляйте бесплатные пропуска приостановленным участникам или тем, кто недавно отменил свое членство.

## **ЧЕК-ЛИСТ**

---

ОПРЕДЕЛИТЕСЬ С МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИЕЙ + ОБЕСПЕЧЬТЕ МЕСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО

---

ИЗМЕНИТЕ ПОД СЕБЯ МАТЕРИАЛЫ И АКТИВЫ ДЛЯ КАМПАНИИ UNSTOPPABLE В MARKETING STUDIO

---

ВНЕСИТЕ ИНФОРМАЦИЮ О МЕРОПРИЯТИИ НА СВОЙ ВЕБ-САЙТ

---

ПРИГЛАСИТЕ ЧЛЕНОВ КЛУБА

---

ПРОДВИГАЙТЕ ВАШЕ МЕРОПРИЯТИЕ

---

РАСПРОСТРАНИТЕ ПРИГЛАШЕНИЯ "ПРИВЕДИ ДРУГА" / БЕСПЛАТНЫЕ ПРОПУСКА НА КЛАССЫ

---

ПОПРОСИТЕ ВАШИХ ИНСТРУКТОРОВ РАЗМЕСТИТЬ ПОСТ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

---

ПОДГОТОВЬТЕ СОТРУДНИКОВ РЕСЕПШН К ОТВЕТАМ НА ЗАПРОСЫ + РАССКАЗЫВАЙТЕ О ПРЕДСТОЯЩЕМ СОБЫТИИ ВО ВРЕМЯ КЛАССОВ

---

ПРИГЛАСИТЕ МЕСТНЫЕ СМИ

---

# ОБРАТНЫЙ ОТСЧЁТ ЗАЧЕДТИ

ВОЗМОЖНОСТИ СОЦСЕТЕЙ →

Двухнедельный обратный отсчет запущен! Создавайте ажиотаж вокруг новых релизов, команд презентеров и других сюрпризов. Делайте напоминания с помощью рекламных материалов, рекламных объявлений в классе, а также электронных или текстовых уведомлений.

Публикуйте как минимум 2 сообщения в неделю в социальных сетях в преддверии мероприятия и не забывайте создать отдельный аккаунт мероприятия в социальных сетях.

Короткая форма обратной связи, отправленная гостям после мероприятия, поможет вам учиться и развиваться.

Узнайте, понравилось ли гостям такое времяпрепровождение, придут ли они снова и что заставит их полюбить подобные мероприятия ещё больше.

## **СОВЕТ**

Мероприятия - отличная возможность для развития инструкторов.

Приглашайте новобранцев в тени или командное преподавание, чтобы отточить их навыки. Большая команда инструкторов на сцене - отличный способ зажечь публику и укрепить корпоративную культуру.

## **ЧЕК-ЛИСТ**

---

РАЗМЕСТИТЕ НА ВСЕХ ПЛОЩАДКАХ БРЕНДИНГ - БАННЕРЫ, ПЛАКАТЫ + ВИДЕО

---

ОТПРАВЬТЕ НАПОМИНАНИЯ ПО ЭЛЕКТРОННОЙ ПОЧТЕ, СМС И СОЦИАЛЬНЫМ СЕТЯМ

---

УТВЕРДИТЕ ОКОНЧАТЕЛЬНЫЙ ПЛАН МЕРОПРИЯТИЯ

---

ПРОВЕДИТЕ РЕПЕТИЦИЮ + ПОДГОТОВЬТЕ ЗАЛЫ И OUTDOOR ПЛОЩАДКИ

---

ПРОВЕДИТЕ ОЧИСТКУ ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ ЗАНЯТИЙ

---

СДЕЛАЙТЕ ФОТО И ВИДЕО МЕРОПРИЯТИЯ, ЧТОБЫ ПОЗЖЕ ОПУБЛИКОВАТЬ ИХ

---

РАЗОШЛИТЕ ГОСТЯМ ОПРОС О ПРОШЕДШЕМ МЕРОПРИЯТИИ



# СОВЕТЫ ДЛЯ ЛУЧШЕГО ПРЯМОГО ЭФИРА

[БОЛЬШЕ СОВЕТОВ →](#)

Прямая трансляция - отличное дополнение для участников, которые не смогут присутствовать в клубе. Вы можете транслировать записанные заранее классы или снимать живой класс, если у вас есть место для установки камеры, которая не мешает группе.

## **ГЛАВНОЕ - ЭТО СВЯЗЬ**

Вовлеките своих участников в разговор, попросите поделиться мнениями о том, какие тренировки они хотели бы видеть в вашем прямом эфире.

Используйте возможности социальных сетей, такие как опросы в Facebook или Instagram, вопросы, сообщения в директ или эмодзи слайдеры.

Войдите в систему на несколько минут раньше, чтобы пообщаться с участниками перед тренировкой - это поможет вашим цифровым посетителям почувствовать связь с вами.

Короткие вопросы и ответы после тренировки - еще один способ укрепить сообщество. Убедитесь, что у ваших участников есть возможность задавать вопросы, используя функции двустороннего видео или чата.

## **ЧЕК-ЛИСТ**

---

НАЙДИТЕ ПЛАТФОРМУ ДЛЯ ТРАНСЛЯЦИИ, КОТОРАЯ СООТВЕТСТВУЕТ ВАШИМ ТРЕБОВАНИЯМ, НАПРИМЕР ZOOM

---

НАЙДИТЕ ПОДХОДЯЩЕЕ ПОМЕЩЕНИЕ/ЛОКАЦИЮ ДЛЯ ВЫХОДА В ЭФИР

---

ПРОВЕРЬТЕ ИНТЕРНЕТ-СОЕДИНЕНИЕ

---

ПРОВЕДИТЕ ПРОБНУЮ ТРАНСЛЯЦИЮ – ПРОВЕРЬТЕ ЗВУК, КАЧЕСТВО МУЗЫКИ И Т.Д.

---

АДАПТИРУЙТЕ СВОЙ КОУЧИНГ

---

ПРОВЕДИТЕ РАУНД ВОПРОСОВ+ОТВЕТОВ ПОСЛЕ ТРЕНИРОВКИ