

Бизнес-
корпус

OpenUp 



ЭКСПЕРТ - 21 года успешной карьеры в фитнес-индустрии («World Class», «Планета фитнес», «Фитнес Хаус»)

ПРАКТИК - более 185 успешных тренингов среди резидентов Корпуса за 4 года.
Действующий бизнес-тренер.

БИЗНЕСМЕН – со-владелец консалтингово-маркетингового Корпуса «OpenUp»

Получайте полезности здесь

OpenUp Бизнес-корпус

Увеличение продаж и привлечение клиентов

Бизнес-корпус «OpenUp» — команда профессионалов, гарантирующая результат.

Оставьте заявку и получите первый месяц прокачки ваших продаж бесплатно.

[Хочу больше продаж!](#)

[Интернет-магазин](#)

[Услуги обучения и консалтинга](#)

open-up-bk.ru

Евгения Романова
Управляющий партнер
Бизнес-корпуса

Виктория Яковлева
Генеральный директор,
экспертность и Бизнес-тренер партнера

Бизнес-корпус "OpenUp"

Информация

- Прокачка для фитнес-клубов и студий
- Полезный бизнес-контент
- Продажи CRM новые клиенты

+7 (921) 855-79-53

open-up-bk.ru

Участники: 444

Фотоальбомы: 1

vk.com/open_up_bk



Эффективный руководитель
фитнес-клуба или студии

Что будет сегодня:

- 3 главных отчета руководителя
- Что должен и не должен делать руководитель
- Как использовать ресурс своей команды на 100%
- Мотивация сотрудников на результат
- Подарки от Корпуса

Эффективный руководитель - это тот, кто увеличивает прибыль своего клуба или студии (рост выручки + сокращение расходов)



Эффективный руководитель – это, тот кто знает, что нельзя измерить невозможно улучшить

3 главных отчета руководителя:

Отчет по выручке (факт прихода денег по всем направлениям)

Отчет по движению денежных средств (Cash Flow)

Отчет о прибылях и убытках (Profit & Loss = P&L)

Отчет по выручке

(факт прихода денег по всем направлениям)

Бизнес-корпус

OpenUp 

Статья	январь		февраль		мар
	план	факт	план	факт	план
ОТДЕЛ ПРОДАЖ					
Новые клиенты					
Непрерывное продление					
БЧК					
Доп.услуги ОП (заборозка, ГВ)					
Итого клубные карты	0,00 Р	0,00 Р	0,00 Р	0,00 Р	0,00 Р
ФИТНЕС					
Тренажерный зал					
Групповые программы					
Детский клуб					
Водные программы					
Мастер-классы					
Онлайн-тренировки					
Проекты					
Боевые искусства					
Танцевальные программы					
Йога					
Пилатес					
Итого ДСУ:	0,00 Р	0,00 Р	0,00 Р	0,00 Р	0,00 Р
СПА					
Массаж					
Салонный					
Косметология					
Маникюр					
Парикмахерский зал					
Продажа косметики					
Итого СПА:	0,00 Р	0,00 Р	0,00 Р	0,00 Р	0,00 Р
ПРОЧЕЕ					
Аренда залов					
Тапочки, шапочки, расчески					
Фирменные бутылочки					
Противеньные батончики					
Аренда шкафов					
Аренда халатов					
Полотенца					
Итого прочее:	0,00 Р	0,00 Р	0,00 Р	0,00 Р	0,00 Р
Итого доходы	0,00 Р	0,00 Р	0,00 Р	0,00 Р	0,00 Р
Итого планов	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %

- ✓ Заполнять не реже 2-3 раз в неделю
- ✓ Сравнивать с фактом прошлого года
- ✓ План должен быть заполнен навесь год вперед
- ✓ Разбивать выручку на подразделения в соответствии с таблицей
- ✓ За каждую строчку выручки должен быть ответственный с финансовой мотивацией

Конечный целевой продукт КЦП управляющего:

- ✓ Чистая прибыль P&L
- ✓ Выполнение планов по выручке

КРІ

- ✓ Чистая прибыль

Мотивация

- ✓ Оклад + % от прибыли

Эффективный руководитель - это тот, кто выполняет свою работу и контролирует работу команды

Бизнес-
корпус

OpenUp 

Должен

НЕ должен

Эффективный руководитель - это тот, кто выполняет свою работу и контролирует работу команды

Бизнес-
корпус

OpenUp 

Должен

- ✓ Ставить финансовые планы
- ✓ Ведение управленческих отчетов
- ✓ Контроль доходов и расходов в соответствии с бюджетами
- ✓ Контроль, анализ и влияние на KPI
- ✓ Обучать, внедрять новые тренды
- ✓ Развивать клуб по трем направлениям: качество услуги, автоматизация процессов, клиентский опыт
- ✓ Разрабатывать систему мотивации
- ✓ Проводить планерки руководителей
- ✓ Проводить собрания клуба
- ✓ Искать, нанимать и увольнять руководителей подразделений
- ✓ Заниматься развитием руководителей
- ✓ Решать тяжёлые рекламации
- ✓ Проводить по 1 часу в неделю в каждом подразделении

НЕ должен

Эффективный руководитель - это тот, кто выполняет свою работу и контролирует работу команды

Бизнес-
корпус

OpenUp 

Должен

- ✓ Ставить финансовые планы
- ✓ Ведение управленческих отчетов
- ✓ Контроль доходов и расходов в соответствии с бюджетами
- ✓ Контроль, анализ и влияние на KPI
- ✓ Обучаться, внедрять новые тренды
- ✓ Развивает клуб по трем направлениям: качество услуги, автоматизация процессов, клиентский опыт
- ✓ Разрабатывать систему мотивации
- ✓ Проводить планерки руководителей
- ✓ Проводить собрания клуба
- ✓ Искать, нанимать и увольнять руководителей подразделений
- ✓ Заниматься развитием руководителей
- ✓ Решать тяжёлые рекламации
- ✓ Проводить по 1 часу в неделю в каждом подразделении


НЕ должен

- ✓ Искать, нанимать и увольнять рядовых сотрудников
- ✓ Отрабатывать стандартные рекламации
- ✓ Продавать абонементы
- ✓ Предоставлять фитнес-услуги
- ✓ Заказывать хозку, канцелярию и пр.
- ✓ Следить за чистотой клуба
- ✓ Заниматься бухгалтерией и КДП
- ✓ Считать зарплату
- ✓ Составлять расписание
- ✓ Составлять графики работы сотрудников
- ✓ Вести соц.сети, сайт и пр.
- ✓ Заполнять клубную документацию
- ✓ Сканировать, распечатывать, расклеивать, развешивать, прикручивать

Эффективный руководитель - это тот, кто на 100% использует ресурсы своей команды. Руководитель управляет своей командой, а не наоборот

Эффективный руководитель - это тот, кто на 100% использует ресурсы своей команды.

Бизнес-
корпус

OpenUp 

- ✓ Не позволяйте сотрудникам вешать на вас «их обезьянок»
- ✓ Решайте задачу за сотрудника, только если он ее сам не сумел решить
- ✓ Не решайте одну и ту же задачу за сотрудника дважды
- ✓ Давайте сотруднику удочку, а не рыбу
- ✓ Приучите сотрудников к вашему графику
- ✓ Создайте место и время для решения вопросов (планерки, собрания)
- ✓ Все, что не «горит» - ждет до планерки
- ✓ Не бойтесь тормозить сотрудника с очередной задачей
- ✓ Не жалуйтесь сотрудникам на свою занятость - не оправдывайтесь
- ✓ Используйте принцип «Вассал моего вассала - не мой вассал»
- ✓ Два и более сотрудника в отделе – должен быть старший

Эффективный руководитель - анализирует,
что его раздражает и придумывает решения,
как это исправить

Анализируйте, что вас раздражает

Что раздражает?	Как исправить?
<p>Искать ссылки на отчеты и инструкции по всем чатам и корпоративном диске.</p>	<p>Создать файл на рабочем столе, где есть все ссылки или добавить ссылки в закладки браузера. Или создать папки с документами по центрам ответственности.</p>
<p>Сотрудники задают одни и те же вопросы и совершают одни и те же ошибки при составлении отчетов (CRM, КПО)</p>	<p>Создать мануал по составлению отчетов для сотрудников и каждый раз просто кидайте ссылку на документ или видео «Как делать отчет»</p>
<p>Сотрудник совершает одни и те же ошибки и никакие инструкции и обучение не помогают ему.</p>	<p>Уволить.</p>
<p>Сотрудники перекладывают свои проблемы на вас. И не думают. И не предлагают решений</p>	<p>Запретить задавать вам вопросы без предложения трех решений их вопроса. Пусть учатся думать.</p>
<p>Задачи и общение с коллегами находятся в разных местах и нет разделения по важности и срочности. Важные задачи теряются в общем потоке сообщений.</p>	<p>Почта: важные и не срочные задачи Чат: важные и срочные задача Гугл таблицы: скрипты и шаблоны CRM: текущие задачи на день/неделя</p>



ПОДАРОК



Отсканируйте код и
получите полезные файлы

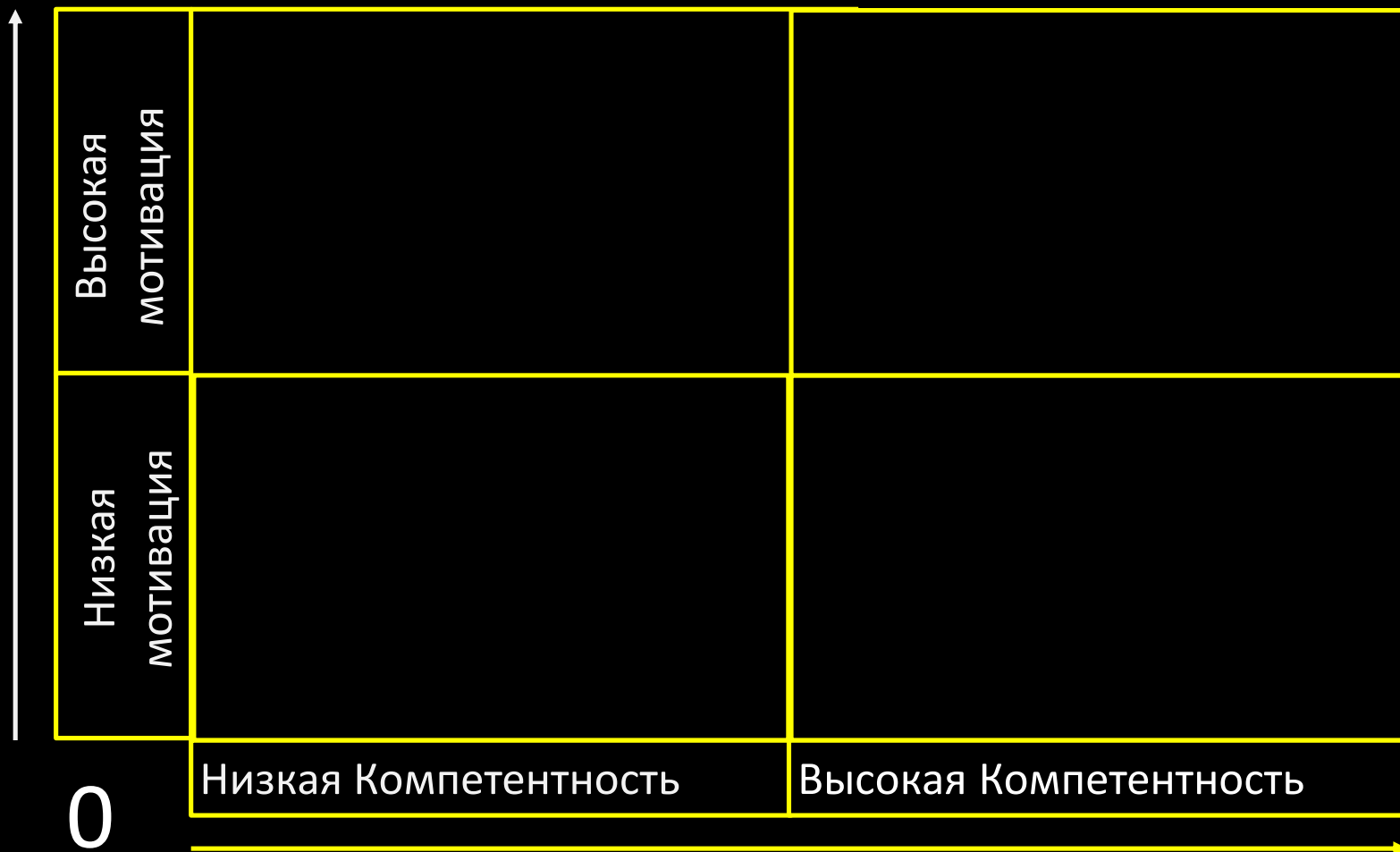
Эффективный руководитель - это тот, кто умеет правильно делегировать. Надо знать почему поручив задание человеку, работа не выполняется в хорошем виде

Эффективный руководитель - это тот, кто умеет правильно делегировать

Бизнес-корпус

OpenUp 

10

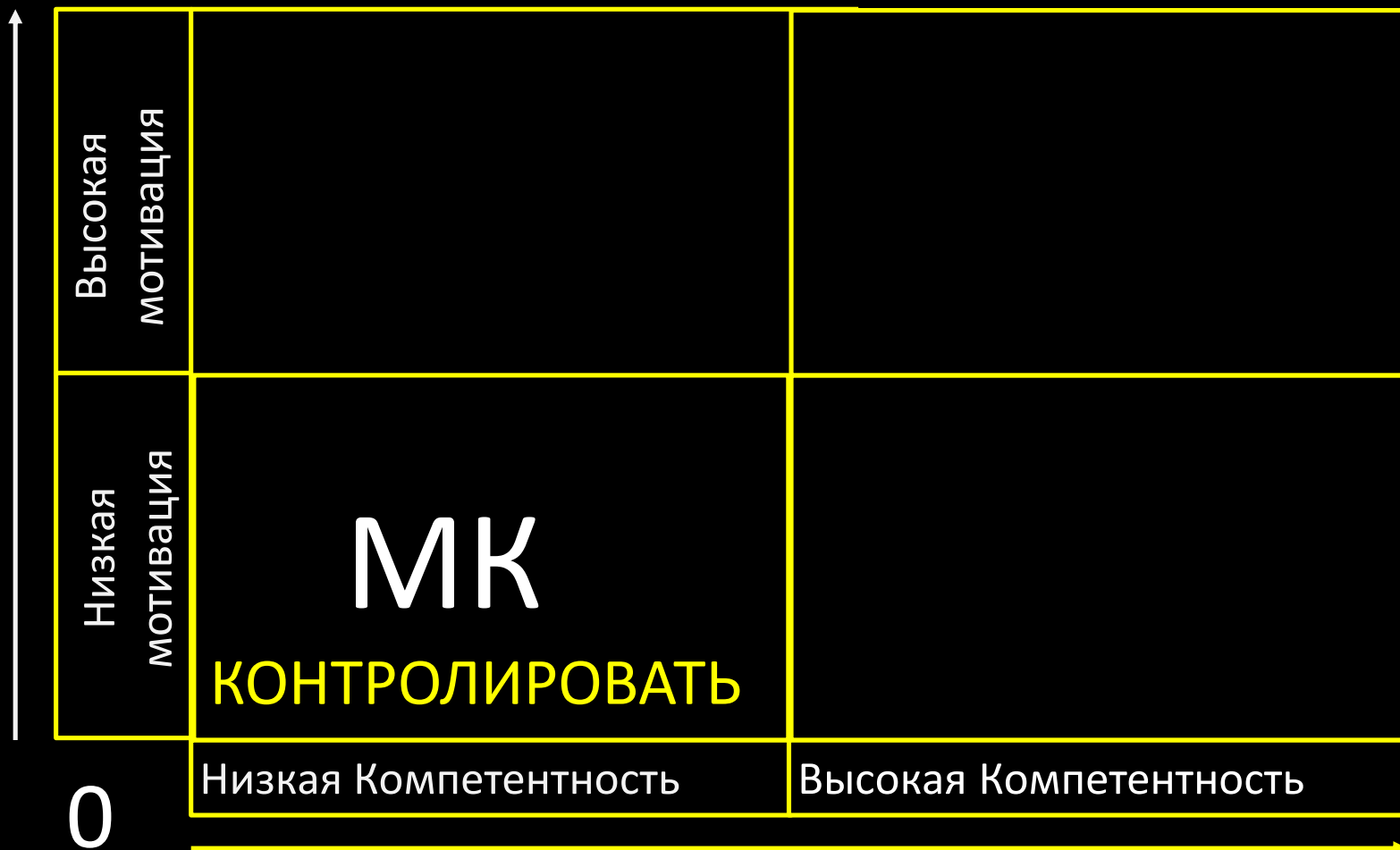


0

10

Эффективный руководитель - это тот, кто умеет правильно делегировать

10



0

10

Эффективный руководитель - это тот, кто умеет правильно делегировать

10



0

10

Эффективный руководитель - это тот, кто умеет правильно делегировать

10



0

10

Эффективный руководитель - это тот, кто умеет правильно делегировать

Бизнес-корпус

OpenUp 

10

Высокая мотивация	Мк ОБУЧАТЬ	МК ДЕЛЕГИРОВАТЬ
Низкая мотивация	МК КОНТРОЛИРОВАТЬ	МК МОТИВИРОВАТЬ
	Низкая Компетентность	Высокая Компетентность

10

Эффективный руководитель - это тот, кто умеет
мотивировать сотрудников на результат

Эффективный руководитель - это тот, кто умеет мотивировать сотрудников на результат

- ✓ Цена = качество: сколько платите – того получаете
- ✓ Оклад + % с продаж = не работает
- ✓ Мин. 3 составляющих: оклад, премия за действия, % с продаж
- ✓ Правильное соотношение: 30 – 20 – 50
- ✓ Всегда должна быть возможность заработать больше.
Прогрессирующий процент или фикс.
- ✓ Командный бонус за выполнение плана отделом
- ✓ Депремирование: невыполнение норм. действий, нарушение порядка в CRM, несоблюдение алгоритмов и скриптов
- ✓ Прозрачная система начисления заработной платы
- ✓ Еженедельный контроль
- ✓ Корректировка мотивации на период стажировки



ПОДАРОК



Отсканируйте код и
получите полезные файлы

Получайте полезности здесь



OpenUp Бизнес-корпус

Увеличение продаж и привлечение клиентов

Бизнес-корпус «OpenUp» — команда профессионалов, гарантирующая результат.

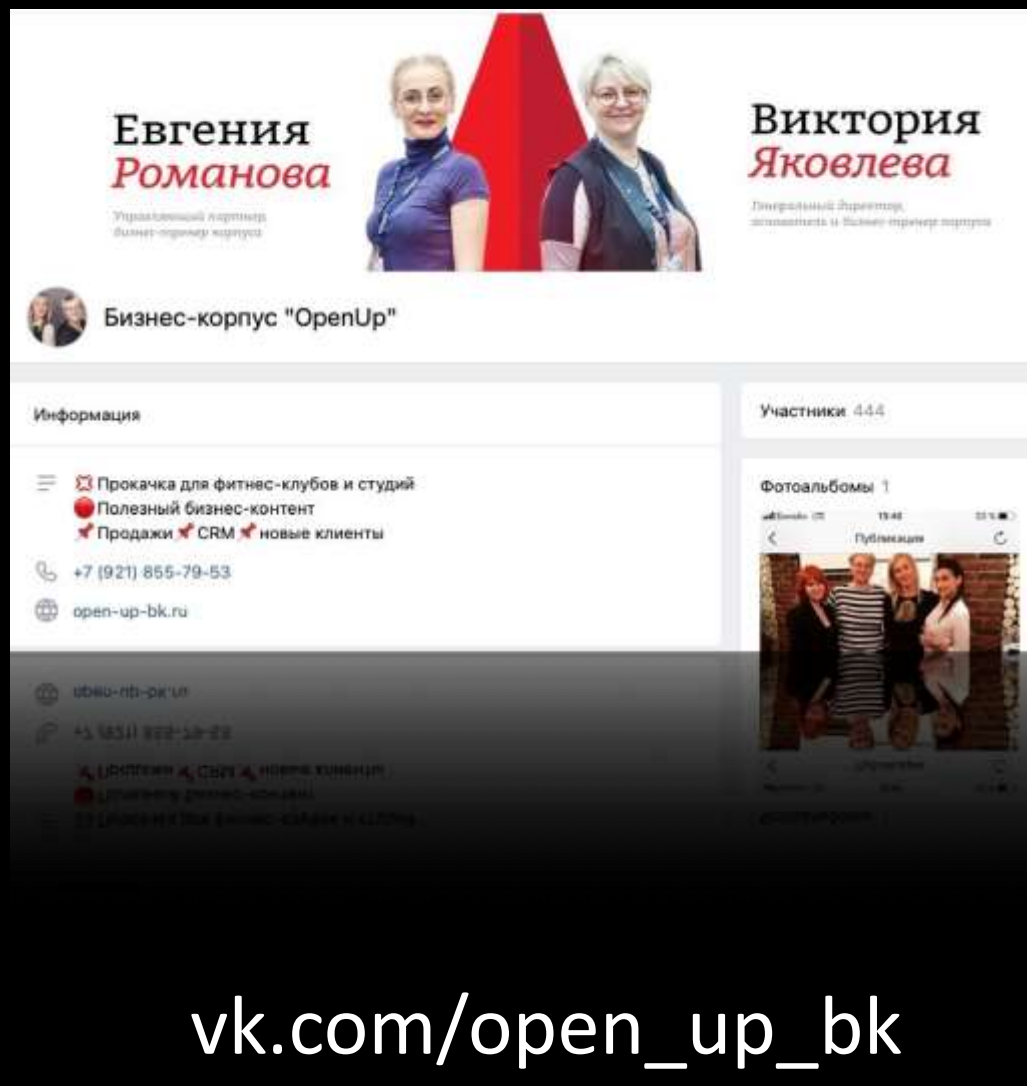
Оставьте заявку и получите первый месяц прокачки ваших продаж бесплатно.

Хочу больше продаж!

Интернет-магазин

Увеличение продаж

open-up-bk.ru



Евгения Романова
Управляющий партнер
Бизнес-корпуса

Виктория Яковлева
Генеральный директор,
экспертность и Бизнес-тренер партнера

Бизнес-корпус "OpenUp"

Информация

- Прокачка для фитнес-клубов и студий
- Полезный бизнес-контент
- Продажи CRM новые клиенты

+7 (921) 855-79-53

open-up-bk.ru

Участники: 444

Фотоальбомы: 1

vk.com/open_up_bk

СПАСИБО!