

# NOTATKA

LIVE | 15.05.2025

SEZON NA PLAŻĘ

Jak skutecznie sprzedawać pakiety treningowe na lato?



Kasia Figula

## Sezonowość branży fitness – przypomnienie schematu:

- Styczeń: pik postanowień noworocznych
- Luty: część odpuszcza, część trzyma się postanowień
- Marzec: znów wzrost – „widzę się w lustrze”
- Kwiecień: święta = spadek
- Maj-czerwiec: lekki wzrost (wakacje za rogiem), ale narasta rozleniwienie
- Lipiec-sierpień: ogromna rotacja – albo wakacje, albo „dochodzi się do siebie po wakacjach”
- Wrzesień-październik: powroty, układanie grafików dzieci
- Listopad: ludzie jeszcze chodzą
- Grudzień: pik w dół – święta

## LATO – INNY MINDSET KLIENTÓW:

- Zmieniają się potrzeby:
  - mniej motywacji sylwetkowej (szczególnie 30–50 lat)
  - więcej zdrowotnych: choroby metaboliczne, utrata siły, masy mięśniowej po 35 r.ż.
- Sezon ogródkowy: szczególnie w mniejszych miejscowościach klienci „znikają”, bo „pracują w ogrodzie”.
- Nowy komunikat: treningi to nie tylko wygląd, ale siła, zdrowie, sprawność, cel, konsekwencja.

## Co komunikować latem?

1. Nie marnuj efektów 10 miesięcy pracy przez 2 miesiące wakacji
2. Praca w ogrodzie ≠ trening siłowy – to różne bodźce!
3. Jako trener nie pozwól Ci się rozleniwzić – będę obok
4. Trening wakacyjny = godny pochwały i podziwu
5. Nawet najtrudniejsza fizyczna praca nie zastąpi siłowni
6. Zadawaj pytania: Co by Cię zmotywowało do trenowania latem?

## Sprzedaj – co teraz?

- Maj-czerwiec = najlepszy czas na sprzedaż dużych pakietów
- Idealny pakiet: 24 treningi na 3 miesiące (czerwiec-sierpień)
- Zalecany model:
  - pakiety z terminem ważności
  - miesięczna opieka z długoterminową umową
- Nazwa pakietu ma znaczenie: np. Forma pomimo lata, Dbam o siebie cały rok

## Turbo wyzwanie w lipcu!

7-dniowe wyzwanie z pozyskiwania klientów – więcej info w krótkce!

## Techniki sprzedażowe i komunikacyjne:

- Zasada ograniczeń: np. „mam tylko 5 miejsc na darmową konsultację miesięcznie”
- Podkreślaj, że każda nowa osoba wymaga zaangażowania, energii i planu

Trener = motywator i opiekun – jesteś obok, gdy klient chce odpuścić

# NOTATKA

LIVE | 15.05.2025

SEZON NA PLAŻĘ

Jak skutecznie sprzedawać pakiety treningowe na lato?



Kasia Figuła

*Jak skutecznie sprzedawać pakiety treningowe na lato?*

## **Rekontakt z byłymi klientami:**

- Media społecznościowe, komentarze, telefon – każda forma dozwolona!
- Prośba o polecenia – raz na 6 tygodni!
- „Jeśli masz kogoś, komu mogę pomóc – przekaz info”

## **Cross-selling i mini grupy:**

- Twórz małe grupy tematyczne (np. trening ogrodnika – praca nad kręgosłupem)
- Łącz klientów z treningów indywidualnych i grupowych – to się nie wyklucza!

## **Podsumowanie:**

- Sprzedawaj z wyprzedzeniem – buduj długie relacje, nie jednorazowe efekty
- Komunikuj sens, zdrowie, siłę i celowość, a nie tylko wygląd
- Bądź aktywny – pytaj, przypominaj, angażuj

Treść

## **Nasza platforma już w nowej odsłonie!**

ZASUBSKRYBUJ JĄ JUŻ TERAZ i zyskaj dostęp do ekskluzywnych treści dla trenerów personalnych.

**[KLIKNIJ TUTAJ i wejdź na platformę POWER PT.](#)**