



Jak začít s EMS?

Příručka pro budoucí
provozovatele

OBSAH

I. ČÁST – ZPŮSOB PROVOZOVÁNÍ

Otázka číslo 1: Cvičit nebo necvičit?

Fitness cvičení s podporou EMS	4
EMS trénink	5
European Health & Fitness Market Report	5

Otázka číslo 2: U klienta nebo u vás?

Trénink u klienta	6
Mikrostudio	6

Otázka číslo 3: Sám nebo s podporou profesionálů?

Samostatné podnikání	7
Franšíza	7

Závěr

II. ČÁST – NEZÁVISLÉ PODNIKÁNÍ S EMS

1. Výběr prostor

Lokalita je klíčová	10
Snadný vstup	10
Parkování	10
Jaká je správná velikost?	10

2. Volba EMS vybavení

EMS přístroj	11
Oblečení a elektrody	12
Propojení přístroje s klientem	13

Bezpečnost na prvním místě

Požadavky na přístroj	15
Požadavky na vedení tréninku	15

3. Nastavení procesů

Rezervační systém	16
Cenotvorba	16
Marketing	17

I. ČÁST – ZPŮSOB PROVOZOVÁNÍ

Cílem této příručky je seznámit budoucí poskytovatele služby EMS (elektrické stimulace svalů) s problematikou provozování EMS a poskytnout jim informace, s jejichž pomocí budou schopni uskutečnit ty správné kroky k úspěšnému podnikání v této oblasti.

Úplně na začátku, dříve než se pustíte do detailnějších úvah a plánování, vám doporučujeme odpovědět si na následující tři otázky. Odpovědi na tyto otázky vám jasně stanoví směr, kterým se ve vašem podnikání ubírat. Když se budete tohoto směru držet, půjdete přímou a efektivní cestou k vašemu úspěchu.

POJĎME TEDY NA TO!



OTÁZKA ČÍSLO 1: CVIČIT NEBO NECVIČIT?

Odpověď na první otázku znamená rozhodnutí, jakým způsobem budete EMS používat? Je také otázkou nejdůležitější, protože některé kroky, které v souvislosti s tímto rozhodnutím budete muset udělat, lze v budoucnu měnit jen velmi obtížně. Proto dobře zvažte, kterou variantu zvolit. V zásadě se nabízí dvě možné varianty – Fitness cvičení s podporou EMS nebo EMS trénink?

Fitness cvičení s podporou EMS

Princip: základem tohoto způsobu tréninku je cvičení s vlastním tělem nebo s pomůckami, vedené trenérem. Toto cvičení je navíc „podpořeno“ elektrickou stimulací svalů. Aby bylo možné toto cvičení provádět, nastavuje se elektrická stimulace na relativně nízkou intenzitu. Výsledkem je pocitově velmi náročný trénink, který však z pohledu aktivace svalů nedosahuje úrovně EMS tréninku (viz. níže).

Časová náročnost: tréninková jednotka trvá 20 minut. Aby bylo dosaženo hmatatelného výsledku, opakuje se trénink minimálně 2x týdně, podobně jako u tradičního tréninku.

Cílová skupina: vzhledem k tomu, že se jedná o tradiční cvičení, které je podpořené elektrickou stimulací svalů, oslovuje tento typ tréninku obdobnou klientelu, jako běžná fitness centra.

Provozování: je zapotřebí vázaná živnost, která zajistí potřebnou odbornost osoby, která vede fitness trénink. V živnostenském rejstříku je zapotřebí mít zapsanu živnost vázanou s názvem Poskytování tělovýchovných a sportovních služeb

Doporučení: EMS cvičení vícekrát v týdnu je finančně i časově náročné, proto tento způsob tréninku není (zpravidla) komerčně úspěšný. Doporučuje se pro specializovaná tréninková centra s úzkou cílovou skupinu, např. pro trénink vrcholových sportovců.



Ukázka fitness cvičení
s podporou EMS

EMS trénink

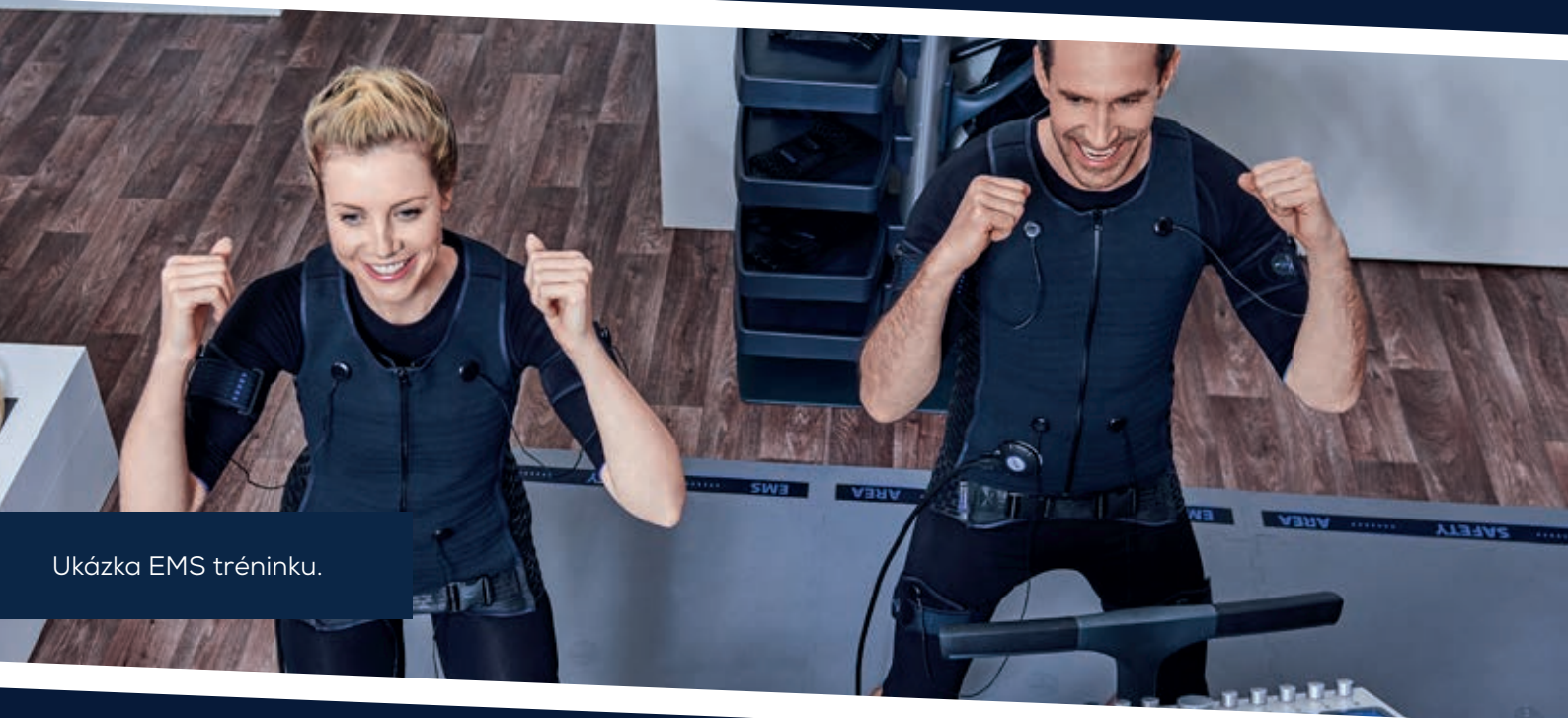
Princip: základem EMS tréninku je intenzivní elektrická stimulace svalů, při které se provádějí pouze jednoduché pohyby. Při tréninku je aktivováno 95 % svalů v těle.

Časová náročnost: tréninková jednotka trvá 20 minut. Trénink je natolik intenzivní, že regenerace trvá 5 až 7 dní a díky tomu se trénuje pouze 1x týdně!

Cílová skupina: vzhledem k vysoké časové efektivitě a účinnosti oslovuje tento typ tréninku především klienty, kteří běžně do fitness center nechodí. Současně jim přináší stejné benefity, jako pravidelná návštěva fitness centra 2x až 3x týdně.

Provozování: postačí volná živnost, předmět podnikání s označením Výroba, obchod a služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona. Jako obor činnosti doporučujeme uvést Provozování tělovýchovných a sportovních zařízení a organizování sportovní činnosti, případně v kombinaci s oborem Výroba, obchod a služby jinde nezařazené.

Doporučení: tento způsob tréninku je z pohledu podnikání vysoce efektivní, protože oslovuje velmi širokou cílovou skupinu se službou, která nemá žádnou faktickou konkurenci. EMS trénink je světově nejrozšířenější, využívá jej drtivá většina úspěšných komerčních provozovatelů.



Ukázka EMS tréninku.

European Health & Fitness Market Report

Při rozhodování, který způsob použití EMS je pro vás ten správný můžete vzít v potaz také výsledky European Health & Fitness Market Report z roku 2018 od Europe Active. Podle tohoto reportu navštěvuje pravidelně fitness centrum 9,1 % populace Evropy ve věku nad 15 let. Na těchto 9,1 % populace cílí Cvičení s podporou EMS. Zbýlých 90,9 % populace, která do fitness center nechodí je cílovou skupinou pro EMS trénink.

OTÁZKA ČÍSLO 2: U KLIENTA NEBO U VÁS?

Ve chvíli, kdy máte jasno, jestli budete nabízet Fitness cvičení s podporou EMS nebo EMS trénink, přichází na řadu další otázka: Jak EMS provozovat? Zde se nabízí opět dvě možnosti – Trénink u klienta nebo ve vlastním prostoru, tzv. Mikrostudiu?

Trénink u klienta

Nejjednodušší a investičně nejméně náročnou variantou provozování EMS je trénink doma u klienta. Trenér má speciální cestovní variantu přístroje a ke klientovi dochází v předem domluveném termínu.

Investice: EMS přístroj, přepravní kufr, (osobní automobil).

Výhody: nízké počáteční náklady, žádné fixní náklady (nájem), časová flexibilita.

Nevýhody: „one man show“ – vše stojí a padá s osobou trenéra, nižší časová efektivita, zpravidla vyšší cena tréninku.

Doporučení: vhodné na jednoduchý rozjezd bez vysokých počátečních nákladů.

Mikrostudio

Nejrozšířenější způsob provozování EMS je tzv. Mikrostudio s jedním nebo dvěma přístroji, případně s několika dvojicemi přístrojů. Mikrostudio může být jako samostatný provoz nebo součást jiného, zpravidla sportovního nebo lékařského komplexu.

Investice: EMS přístroj(e), vybavení studia, webové stránky, marketing, pronájem prostoru.

Výhody: větší časová efektivita využití přístroje, ještě vyšší efektivita při použití dvou přístrojů případně více dvojic přístrojů.

Nevýhody: vyšší počáteční investice, složitější organizace, nutnost nastavení rozsáhlejších procesů.

Doporučení: pokud investičně zvládnete vytvoření Mikrostudia a náklady na jeho rozjezd, tak je Mikrostudio efektivnější volbou.

OTÁZKA ČÍSLO 3: SÁM NEBO S PODPOROU PROFESIONÁLŮ?

Třetí a poslední volbou je rozhodnutí, jestli se do podnikání chcete pustit sami nebo společně s někým, kdo má již vytvořený systém, který funguje. Tedy Samostatné podnikání nebo Franšíza?

Samostatné podnikání

Pokud se rozhodnete pro Samostatné podnikání, budete svými vlastními pány. Vše si budete rozhodovat a zařizovat sami, což vám dává svobodu, ale i starosti a rizika, že se z vás místo úspěšného podnikatele stane "objevitel slepých uliček".

Výhody: budujete vlastní, nezávislou značku.

Nevýhody: vyšší počáteční investice, čas a energie na nastavování vnitřních procesů a marketingu.

Doporučení: Máte dostatek času, zkušenosti s organizací, nastavováním systému a s vedením týmu lidí? Případně vízi, že vytvoříte vlastní řetězec EMS studií? Jděte do toho!

Franšíza

Franšíza je společné podnikání s profesionály, kteří již velkou část práce udělali za vás. Nemusíte se zdržovat s detaily a můžete se soustředit na to nejdůležitější – na vaše zákazníky.

Výhody: nižší počáteční investice než u vlastního podnikání, vysoká efektivita provozu, využití silné značky a hotového know-how, webových stránek, rezervačního systému a pod.

Nevýhody: omezený prostor pro vlastní kreativitu.

Doporučení: Plánujete otevřít jednu, nebo více provozoven? Chcete se raději věnovat vlastnímu provozu místo vytváření a nastavování systému? Franšíza je pro Vás nejlepší volba! Za nás doporučujeme Body Express, který je v době vzniku této příručky jediným franšizovým projektem v Česku a na Slovensku, který funguje na principu EMS tréninku. Více informací naleznete na www.BodyExpress.cz

ZÁVĚR

Bez ohledu na to, pro který způsob tréninku se rozhodnete doporučujeme zaměřit se pouze jeden typ tréninku a nekombinovat jednotlivé typy tréninků. Jedná se o dvě zcela odlišné služby, přičemž každá oslovuje jinou cílovou skupinu a tudíž vyžaduje jiný marketing. Kombinace obou typů tréninku vede k rozmělnění úsilí a ztrátě směru, což může značně zkomplikovat úspěšnost vašeho podnikání!

Pokud jste se rozhodli pro Franchízu nebo potřebujete více informací k rozhodnutí jestli podnikat samostatně nebo v rámci franchízy, doporučujeme vám kontaktovat příslušného provozovatele franchízy v oblasti EMS.

Pokud jste se rozhodli jít vlastní cestou a vytvořit vlastní, nezávislé podnikání, pokračujte prosím na II. část této příručky.





II. ČÁST – NEZÁVISLÉ PODNIKÁNÍ S EMS

Následující informace jsou určeny těm, kteří se rozhodli jít vlastní cestou a vytvořit vlastní, nezávislé podnikání.

1. VÝBĚR PROSTOR

Kapitola Výběr prostor se netýká těch, kteří se rozhodli pro Trénink u klienta. Výběr správných prostor je jedním z klíčů k Vašemu úspěchu! Některé parametry jsou pro vás vysoce důležité a proto nedoporučujeme dělat v těchto požadavcích kompromisy. Současně existují parametry, které se na první pohled zdají být důležité, ale není tomu tak.

Lokalita je klíčová

Správně zvolená lokalita je základem úspěšného Mikrostudia. Lokality s velkým pohybem lidí (centra měst, nákupní centra...) nemusí být výhodou. Pro vás je důležité, aby ve vaší lokalitě delší dobu pobývalo velké množství lidí, kteří vás mohou navštívit v průběhu celého dne (typický příklad jsou kancelářské budovy).

Snadný vstup

Bezproblémový, dobře označený a viditelný vstup do prostor je stejně důležitý, jako lokalita samotná. Prostor v dobré lokalitě se složitým a orientačně náročným vstupem vás může připravit o benefity dobré lokality.

Parkování

V lokalitě, kde "už všichni jsou" parkování řešit nemusíte (typicky v centru velkých měst). Pokud ale počítáte s tím, že alespoň část klientely za vámi bude dojíždět, je vhodné, aby se dalo poblíž vaší provozovny snadno zaparkovat.

Jaká je správná velikost?

Potřebujete komfort pro vaše klienty, ale nechcete platit zbytečné metry, které nevyužijete? Každý prostor má svá specifika, proto na tuto hádanku nelze odpovědět jednoznačně. Naše obecné doporučení, je cca 25 metrů čtverečních (včetně zázemí) na jeden přístroj s tím, že je vhodné si vše zakreslit do půdorysu ještě před tím, než uděláte závazné rozhodnutí.

Renomované společnosti dodávající EMS vybavení obvykle mají specialisty, kteří vám s návrhem půdorysu rádi pomohou.

2. VOLBA EMS VYBAVENÍ

Vybrat “to správné” EMS vybavení je neméně důležité, jako vybrat správné prostory. Nejde přitom jen o výběr toho nejlepšího přístroje, ale o celý “ekosystém” – tedy přístroj + elektrody + oblečení. Každý takový ekosystém má svá specifika. Tvůrcem a průkopníkem celotělového EMS pro komerční použití je německá firma Miha Bodytec, která svůj první přístroj představila v roce 2007. Dnes je na trhu celá řada výrobců, která nabízí rozdílnou kvalitu a rozdílné ekosystémy. V této příručce se nebudeme zabývat porovnáváním jednotlivých výrobců, ale zaměříme se na parametry, které považujeme za klíčové pro bezpečný a bezproblémový komerční provoz.

EMS Přístroj

Nabídka přístrojů je poměrně široká, od německých výrobců, přes maďarské až po asijskou produkci. Široká nabídka přináší kvalitativní rozdíly, které víceméně odpovídají ceně přístroje.

Krom rozdílné kvality, však existuje ještě jeden zásadní rozdíl v koncepci přístrojů. Tento rozdíl spočívá ve způsobu ovládání. Ty existují v zásadě dva – mechanické ovladače (knoflíky) nebo dotykový displej. Pojďme se na tyto rozdíly podívat podrobněji:

Dotykový displej

Princip: přístroj je vybaven velkým dotykovým displejem, na kterém jsou všechny ovládací prvky. Při nastavování jednotlivých svalových partií nebo celkové intenzity je (zpravidla) nutné nejprve zvolit požadovanou partii a následně lze nastavovat intenzitu zvolené svalové partie. Pro nastavení jiné svalové partie je (zpravidla) nutné znovu zvolit tuto jinou svalovou partii a následně provést nastavení.

Výhody: moderní vzhled, nízké výrobní náklady.

Nevýhody: komplikované ovládání, nejednoznačná odezva pro obsluhu při přidávání zátěže.

Doporučení: pokud vám jde především o bezpečnost a kvalitní službu pro klienta, vyhněte se dotykovému displeji.





Mechanické ovládání

Princip: přístroj je ovládán pomocí otočných ovladačů (knoflíků). Jeden velký ovladač je (zpravidla) hlavní a další menší otočné ovladače (zpravidla) ovládají jednotlivé svalové partie. Každé pootočení ovladače je (zpravidla) doprovázeno jemným "cvaknutím" ovladače, což umožňuje přesné a jednoznačné nastavení intenzity.

Výhody: okamžitý přístup k hlavnímu ovladači i k ovladačům jednotlivých svalových partií. Další výhodou je jednoznačná odezva "cvaknutím", při přidávání nebo ubírání zátěže.

Nevýhody: výrobně nákladnější řešení.

Doporučení: mechanické ovládání se zdá být poněkud "archaické", nicméně je stále přednostně využíváno v oblastech, ve kterých je bezpečnost na prvním místě (např. ve zdravotnictví). Z důvodu bezpečnosti klienta a přehledného ovládání rozhodně doporučujeme mechanické ovladače.

Oblečení a elektrody

Na trhu existují dva systémy "oblečků" na EMS. Ten na první pohled jednodušší má elektrody integrované přímo do tréninkového oblečení – tzv. integrovaný systém. Druhý systém má samostatné tréninkové oblečení na které se elektrody nasazují – tzv. oddělený systém.



INTEGROVANÝ
SYSTÉM



ODDĚLENÝ
SYSTÉM

Integrovaný systém

Princip: elektrody jsou integrovány do tréninkového oblečení (zpravidla kombinézy), které si klient obléká přímo na tělo. Výrobci obvykle doporučují, aby si každý klient zakoupil své vlastní tréninkové oblečení.

Výhody: nemusíte řešit nasazování elektrod, teoreticky bez nutnosti vlhčení elektrod, což ale v praxi zpravidla nefunguje.

Nevýhody: vysoká cena tréninkového oblečení, systém "bez vlhčení" nefunguje spolehlivě, komplikované vysvlékání kombinézy. Integrovaný systém oblečení také "nemilosrdně" odhalí všechny tělesné proporce, tudíž se v něm klientela, která nemá "postavu snů", necítí komfortně.

Doporučení: tento systém se na první pohled zdá být jednodušší, nicméně má svá úskalí, kvůli kterým je Integrovaný systém vhodný spíše pro domácí použití.

Oddělený systém

Princip: tento systém funguje na principu samostatných elektrod a samostatného tréninkového oblečení. Tréninkové oblečení si klient buď zakoupí a nosí si je na každý trénink nebo mu je ve studiu zapůjčí.

Výhody: nízká cena tréninkového oblečení, samostatné elektrody jsou spolehlivější a snáze vyměnitelné. Navlhčené elektrody fungují na 100 %. Každý klient oblečený do odděleného systému vypadá dobře!

Nevýhody: vlhčení a nasazování elektrod

Doporučení: tento systém je jednoznačnou volbou úspěšných komerčních provozovatelů. Pro komerční provoz vsadte na jistotu a zvolte Oddělený systém.

Propojení přístroje s klientem

V nabídce jsou opět dva systémy, které řeší propojení přístroje s klientem, resp. s elektrodami na jeho těle – tradiční systém, kdy je přístroj s elektrodami propojen kabelem nebo bezdrátový systém, kde je kabel nahrazen bezdrátovou technologií přenosu dat.

Kabelové propojení

Princip: Tento systém se sestává z přístroje, který je vybaven ovládacími prvky a generuje impulsy. Tyto impulsy jsou prostřednictvím kabelu posílány do elektrod umístěných na těle klienta. Přístroj je zpravidla přes napájecí zdroj, který vytváří bezpečné napětí, připojen přímo k elektrické síti.

Výhody: bezpečný, jednoduchý, levný a naprosto spolehlivý systém

Nevýhody: teoretické omezení pohybu klienta

Doporučení: Pokud jste se rozhodli pro EMS trénink, je systém s kabelem nejlepší volba.

Bez kabelové propojení

Princip: základní předpoklad fungování tohoto systému je to, že de facto "rozdělíte" EMS přístroj na dvě části – na ovladač, kterým trenér ovládá sílu impulsů a na osobní jednotku, která generuje impulsy a je umístěna na klientovi. Při tom ještě musíte vyřešit otázku napájení – zatímco ovladač může být napájen baterií nebo připojen kabelem k elektrické síti, osobní jednotka MUSÍ být vybavena baterií. Obě tyto části pak spolu "komunikují" prostřednictvím bezdrátové technologie přenosu dat (např. Bluetooth nebo WiFi).

Výhody: větší volnost pohybu, teoretická možnost "skupinového" cvičení, které je však v praxi velmi obtížně realizovatelné

Nevýhody: nižší spolehlivost, možnost rušení přenosu, nutnost párování osobní jednotky s ovladačem, nutnost nabíjení, vyšší pořizovací cena

Doporučení: tento systém dává smysl pouze pro Cvičení s podporou EMS, za předpokladu, že akceptujete vyšší investici a větší starosti s provozem.

Závěr

Investice do EMS přístroje a vybavení představuje značnou částku a proto je potřeba tuto investici dobře zvážit. Na trhu je celá řada výrobců a různá řešení, která jsou více nebo méně funkční a spolehlivá. Z našich zkušeností se s výše uvedenými požadavky nejlépe "vypořádal" německý výrobce Miha Bodytec. Tato značka nabízí mechanické ovládání, oddělený systém oblečení a připojení kabelem. Především z výše uvedených důvodů je Miha Bodytec exkluzivním dodavatelem velkých a úspěšných EMS provozovatelů, jako je např. Body Street (více než 300 poboček).



BEZPEČNOST NA PRVNÍM MÍSTĚ!

Při výběru přístroje doporučujeme zohlednit požadavky normy DIN33961. Tato norma z roku 2019 nastavuje bezpečnostní pravidla pro provoz EMS zařízení. K vybraným bodům jsme doplnili náš komentář.

Požadavky na přístroj:

- Všechny EMS přístroje musí být v souladu s DIN EN 61000 a DIN EN 60335 (CE, prohlášení o shodě).
- Provozovatelé jsou povinni používat EMS přístroje, které byly vyvinuty a vyrobeny v souladu s požadavky stanovenými v DIN EN 60601-2-10 (osvědčení výrobce).
- Přístroj musí být vybaven přidržovacím zařízením (držadlo nebo madlo) pro uživatele.
- Uživatel nesmí být schopen nastavit intenzitu impulsů v rychlých krocích.
- Všechny ovládací prvky, které řídí intenzitu, musí být rozpoznatelné a funkční v každém okamžiku, bez přepínání nabídek.
KOMENTÁŘ: Tento požadavek (zpravidla) nesplňují přístroje s dotykovým ovládáním!
- Trenér musí být schopen jasně vidět, který uživatel je ke kterému přístroji připojen.
KOMENTÁŘ: Tento požadavek nesplňují přístroje s bezdrátovým připojením!
- Veškeré technické vybavení musí být autorizované a schváleno výrobcem.
- Tréninkové oblečení musí mít antimikrobiální povrchovou úpravu nebo musí být pratelné v pračce na 90 ° C.
- Elektrody musí mít antimikrobiální povrchovou úpravu nebo musí být očištěny a dezinfikovány po každém tréninku

Požadavky na vedení tréninku:

- Uživatel musí být schopen dosáhnout na ovládání přístroje za 1 sekundu (vzdálenost přibližně 120 cm)
- Trenér musí být schopen dosáhnout na ovládání přístroje za 1 sekundu (vzdálenost přibližně 120 cm)
- Trenér musí být schopen dosáhnout na uživatele za 1 sekundu (vzdálenost přibližně 120 cm)
- Během každého tréninku musí být přítomen trenér.

- Jeden trenér může současně trénovat maximálně 2 uživatele.
KOMENTÁŘ: tento požadavek vylučuje skupinové cvičení!
- Trenér a uživatel musí udržovat neustálý oční kontakt a ústní komunikaci.
- Každý uživatel musí být předem seznámen s průběhem tréninku a vyplnit dotazník kontraindikací pro EMS. Toto musí být zdokumentováno písemně.
- Uživatelé musí mezi tréninkem odpočívat nejméně čtyři dny.
KOMENTÁŘ: tento požadavek vylučuje pravidelné cvičení vícekrát týdně!

3. NASTAVENÍ PROCESŮ

Rezervační systém

Pro zajištění hladkého provozu se neobejdete bez rezervačního systému. Pro jednodušší provozy může postačovat sdílený kalendář, do kterého zapisují trenéři. Pokročilejším řešením je systém, kde si můžou klienti své tréninky rezervovat sami. Na trhu je celá řada firem, které tyto systémy nabízí.

Doporučení: Nastavte systém tak, aby měl každý klient svůj pravidelný termín (den a hodina), který se opakuje každý týden. Možnost změny termínu rezervace umožněte jen v dostatečném časovém předstihu, při nedodržení účtujte plnou cenu tréninku.

Cenotvorba

Mějte prosím na paměti, že nízká cena vám zákazníky nepřivede! Cena není primární parametr, podle kterého se klient rozhoduje, jestli bude chodit na EMS trénink. Známe lokalitu, kde je více provozovatelů z nichž jeden má reklamní slogan “nejlevnější ve městě” a má ceny řádově o sto korun nižší, než konkurence. Ostatní provozovatelé přesto velmi dobře fungují a zdá se, že úspěšněji než tento “nejlevnější” provozovatel.

Také bychom rádi upozornili na princip tzv. Cenové kotvy. Cenová kotva vzniká u každého jedince, když se poprvé setká se službou či produktem. V tu chvíli zjistí, kolik daná služba či produkt stojí a tuto cenu si zapamatuje. Úskalí je v to, že cenu, kterou si zapamatuje považuje za přiměřenou. Tedy např. když si poprvé vyzkouší EMS trénink, za poloviční cenu má za to, že ta poloviční cena je ta přiměřená a bude ji i v budoucnu požadovat.

Doporučení: Bud'te sebevědomí při nastavování ceny. Nastavte systém jednoduše, nedělejte příliš mnoho variant. Pokud chcete někomu vyjít vstříc, raději mu dejte první trénink zdarma, než se slevou.

Marketing

EMS trénink je nový obor a současné povědomí o něm je mezi lidmi na relativně nízké úrovni. Povědomí o EMS mezi lidmi však rychle roste a je pravděpodobné, že doporučení, která zde píšeme, časem pozbydou smyslu.

Každopádně dnes platí, že reklamní poutač, letáček nebo rozhlasová reklama na EMS vám klienty nepřinese. Klienty vám přinese jejich OSOBNÍ ZKUŠENOST. Tedy nejlepší a nejúčinnější marketing je trénink zdarma. Nejvíce nových klientů vám přivede osobní doporučení vašich stávajících spokojených klientů.

Doporučení: vytvořte si VIP poukazy na jeden vstup na EMS trénink v hodnotě XY (vaše cena za úvodní trénink) zdarma. Na poukazu uveďte "platnost do" a vedle nechte volné místo, kam můžete datum dopsat. Datum vyplňte těsně před tím, než bude poukaz někomu dávat a nedávejte platnost delší, než 3 týdny. Tento pokaz nerozdávejte ve velkém. Naopak jej dávejte promyšleně – tak, aby si zachoval svoji hodnotu.





Autorem příručky je Pavel Suchý, zakladatel a majitel společnosti Body Technology. V oboru je od 90. let a denně mluví s novými i zkušenými majiteli fitness center, gymů a EMS studií. Od roku 2014 se aktivně podílí na činnosti České komory fitness, jejíž poslání je hájit, podporovat a kultivovat odvětví fitness služeb v České republice.