

AUDIT BUSINESS : CRÉER OU POSITIONNER VOTRE ZENBOX



Vous êtes personal trainer, coach Pilates, kiné, gérant d'un centre de remise en forme et vous avez l'intention de vous lancer dans le domaine du sport-santé en lançant votre studio ou encore de le repositionner en créant une différenciation de votre offre permettant de cibler une clientèle spécifique.

Cette formation va vraiment vous être utile et vous donner des exemples concrets de modèles économiques à suivre et des choses essentielles à tenir compte pour y arriver avec succès comme l'analyse de la concurrence, le positionnement, l'analyse de votre offre en terme de prix et qualité perçue, la rentabilité, la mise en place de l'équipe, le contrôle qualité et la communication.

Vous découvrirez comment :

- surfer sur la vague Pilates en véhiculant une différence perçue,
- accompagner vos clients à long terme avec une prise en charge globale professionnelle et attirer une clientèle sport-santé en créant des nouvelles synergies entre coaches et thérapeutes,
- professionnaliser et structurer le travail de vos coaches en phase avec cette vision sans qu'ils ne perdent leur liberté, réflexion, initiative et donc leurs touches personnelles.

Nous vous fournirons des idées pour pouvoir développer votre concept facilement avec succès et rentrer dans l'univers ZENBOX

POUR QUI ?

Les responsables de centre de remise en forme, studio Pilates, poles sport-santé, centre de kinésithérapie/ostéopathie en collaboration avec coach sportif et pour tous ceux qui veulent se lancer dans l'ouverture d'un studio.

OBJECTIFS

Découvrir quels sont les outils importants, les erreurs à ne pas commettre et les formations nécessaires pour la mise en place avec succès d'un studio avec un positionnement défini. L'importance d'une image de marque, d'une communication ciblée et du référencement

LES PLUS

Obtenir une pré analyse stratégique et financière de vos forces et de votre potentiel de développement.

Obtenir un plan stratégique de formation, coaching et marketing envisageable pour la mise en place de votre projet.

Rencontrer et échanger avec des experts du domaine.

Introduction à des stratégies de ventes additionnelles (stratégies des packs, concepts et produits annexes, pour le bien-être, la perte de poids)

PROGRAMME de la FORMATION

9h-10h	Quel est votre positionnement ? Analyse des 4 positionnements essentiels L'importance d'avoir une vision d'entreprise claire et connue par ses collaborateurs et ses clients ! Comment augmenter la visibilité de votre positionnement
10h-12h30	Analyse SWOT pour diagnostiquer votre entreprise (audit marketing) et votre environnement concurrentiel. On analysera vos forces et les faiblesses (il s'agit de votre expertise, votre organisation, votre cadre de travail, la qualité de votre offre...) ce là représentent votre environnement interne. Les opportunités et menaces représentent votre environnement externe à savoir les facteurs sur lesquels vous ne pouvez intervenir, mais qui peuvent directement ou indirectement influencer votre stratégie. On peut citer les modifications de législation, l'arrivée de concurrents, les accords entre des prestataires de votre marché, etc.
13H30-15H30	Exemples de modèles (Zenbox Pilates &More, Boutique Pilates, Pilates en Association, Pilates et fitness, Pilates donné par kinésithérapeutes)
15H30-16H30	Les essentiels pour lancer sa ZenBox avec succès Mise en place d'un plan marketing, d'une communication gagnante, d'une synergie d'équipe
16H30-17H00	Questions et Conclusion

* Le programme de cette formation peut être mis à jour selon les besoins spécifiques de votre centre !

Formation disponible en ligne sur www.zenbox.pro ou live, soit en privé chez vous ou dans nos écoles de formations.

Nos formateurs



Silvia Del Monaco
Fondatrice
du concept ZENBOX



Christian Saugy
Consultant dans la branche
de la remise en forme:
pour «Passage Fitness» (Belgique)
pour Greinwalder et
Kerstan Consult
(clubs francophones)



☎ 0032 477981309 @ info@zenbox.pro 📧 zenbox.pro