

דרכים להכניס יותר יציבות לעסק שלך כמורה ליוגה או פילאטיס

6

רעיונות פרקטיים
ומה חשוב שתשיישימי כדי שהם
באמת יעבדו

רגע לפני שמתחילות

אם את מרגישה שאת עובדת קשה
אבל ההכנסה שלך עדיין לא יציבה -
צפי בסרטון

לצפייה לחצי כאן



הוא יעזור לך להבין
איך לקרוא את מה שמחכה לך כאן,
כך שזה באמת יעבוד עבורך

עבודה עם חברות וארגונים

מה זה? העברת שיעורים או סדנאות לעובדים בארגונים, באופן קבוע

- למה זה טוב?**
- הכנסה גבוהה לשעת עבודה
 - פותח דלת לקהל חדש שיכול להמשיך איתך גם מחוץ לארגון
 - אין צורך להשקיע בשיווק בשוטף כדי למלא קבוצה
 - את כבר ספקית של הארגון, לכן יש פוטנציאל להתרחב לפעילות נוספת, כמו: ימי כיף לעובדים או גיבוש צוותים

מה נדרש כדי שזה באמת יכניס יציבות?

- להיות אקטיבית בחיפוש ההזדמנויות
- תמחור ראשוני מדוייק (התמחור על שאר השירותים שתציעי להם יגזר ממנו)
- יכולת לעבוד עם קהל מגוון ולהנגיש את השיעורים שלך
- יכולת לעבוד עם קהל מתאמנים שלא "בחרו" בך
- יכולת להפוך שיעור בודד לשיתוף פעולה מתמשך עם הארגון

מתי זה לא תורם ליציבות?

- לכשזה הופך להיות מקור ההכנסה המרכזי שלך ואין לך מקורות נוספים
- כשזה מתומחר נמוך מדי
- כשזה מתבטל או מצטמצם באופן תדיר בגלל שינויים פנימיים בארגון

 שימי

זה יכול להיות מקור מצוין להכנסה יציבה אבל תוודאי הוא לא הדבר היחיד שאת נשענת עליו.

2

סדרת שיעורים ("קורס") במקום שיעורים בודדים

מה זה? סדרת שיעורים עם התחלה וסיום, סביב נושא מסוים, שנרכשת כמסגרת אחת מראש

- **למה זה טוב?** מייצר התחייבות גבוהה יותר מצד המתאמנות
- מאפשר לך למלא קבוצה מראש לתקופה מוגדרת, בלי להשתעבד לשיווק כל שיעור מחדש
- קבוצה מגובשת וקבועה שמזמינה אינטראקציה בין המתאמנות
- יכול לאפשר חווית תרגול עמוקה יותר

מה נדרש כדי שזה באמת יכניס יציבות?

- הגדרת התחלה וסיום ידועים מראש
- תמחור שמתייחס למסגרת כולה ולא לשיעור בודד, ומעודד הרשמה מראש
- יכולת להוביל קבוצה לאורך תהליך ולא רק שיעור בודד
- תכנון והתחייבות מראש של מועדים, כדי לאפשר רצף והמשכיות בין המחזורים (לקחת בחשבון שזה מודל פחות גמיש עבורך)

מתי זה לא תורם ליציבות?

- כשאינן "אריזה שיווקית" ברורה וקשה למלא את הקבוצה מראש
- כשאינן המשכיות למחזור הבא ואת מתחילה כל פעם מאפס

שימי

זה יתן לך יציבות רק אם לא תצטרכי להמציא את עצמך כל פעם מחדש. אין צורך לבנות תוכן חדש מאפס לכל קורס, אפשר להתבסס על מערכי השיעורים הקיימים שלך ולבחור נושא מרכזי שיחבר ביניהם. לדוגמא: קורס שמתמקד ב"תנועתיות עמוד שדרה" (כמו כל שיעור שלך בעצם, רק מיתגנו מחדש:), קורס למתחילות/מתקדמות, קורס שבכל שיעור מתמקדים באביזר אחר.

שיתופי פעולה עם בעלי מקצוע משלימים

מה זה? עבודה משותפת עם בעלי מקצוע מתחומים קרובים, שמפנים אלייך מתאמנות באופן שוטף, כמו פיזיותרפיסטיות, מדקרים או דיאטניות

- למה זה טוב?**
- מייצר זרימה קבועה של מתאמנות חדשות בלי תלות בך בשיווק שלך
 - מביא קהל שכבר מגיע עם צורך מוגדר ומוכנות גבוהה יותר
 - מחזק את האמינות שלך דרך המלצה של איש מקצוע
 - יכול לייצר עבודה חוזרת ולא רק הפניות חד פעמיות

מה נדרש כדי שזה באמת יכניס יציבות?

- בחירה של שותפים עם קהל תואם לסגנון שלך ושל השיעורים שלך
- הצעה אטרקטיבית שתתמוך בשיתוף הפעולה לאורך זמן (למשל הטבה ייעודית למי שמגיע דרך אותו גורם)
- תקשורת שוטפת שמתחזקת את שיתוף הפעולה לאורך זמן
- יכולת להתאים את התרגול לצרכים שמגיעים דרך אותו גורם

מתי זה לא תורם ליציבות?

- כשזה נשאר ברמת "ננסה ונראה", בלי מבנה ברור והצעה שתשרת את שני הצדדים
- כשאין התאמה אמיתית בין הקהל של השותפים למה שאת מציעה
- כשזה מבוסס על הפניות אקראיות ולא על שיתוף פעולה קבוע ומוגדר

4

סדנה או הרצאה בקורס מורות

מה זה? העברת סדנה/הרצאה כחלק מקורס הכשרה למורות ליוגה או פילאטיס, באופן קבוע או מחזורי

- **למה זה טוב?** הכנסה גבוהה יחסית לשעת עבודה
- עבודה עם קהל שנמצא בתחום ומעריך את הידע שלך
- מחזק את המיצוב שלך כאשת מקצוע
- יכול להוביל לפניית נוספות גם ממורות או מסגרות אחרות

מה נדרש כדי שזה באמת יכניס יציבות?

- יכולת לייצר תוכן מותאם וייעודי לאותו המוסד ולהעבירו באופן קוהרנטי ונגיש
- יצירת שיתוף פעולה מתמשך וחזרתי (בין מחזוריים) ולא חד פעמי
- פניה יזומה למנהלי קורסים והכשרות עם הצעה ברורה ומושכת
- תמחור מדויק שישקף את ההשקעה שלך

מתי זה לא תורם ליציבות?

- כשאין המשכיות בין מחזורי הקורס
- כשזה נשען על גוף אחד בלבד - לרוב יהיו מספר מחזוריים בודדים בשנה בכל מסגרת ולכן, מומלץ לחבור למספר גופים כדי להפוך זאת לאפיק הכנסה שניתן להשען עליו

5

כרטיסיות בתוקף מוגבל

מה זה? מכירת מספר שיעורים מראש, עם הגבלת זמן לשימוש

- **למה זה טוב?** את מקבלת את התשלום מראש ולא צריכה להתאמץ למלא כל שיעור מחדש, על מנת להכניס כסף
- מעודד התמדה של מתאמנות לאורך זמן
- מפחית ביטולים והברזות
- נותן תחושת מסגרת והמשכיות גם למתאמנות וגם לך

מה נדרש כדי שזה באמת יכניס יציבות?

- הגדרת תוקף ברור לשימוש בכרטיסיה
- תקשורת ברורה של התנאים כבר בשלב המכירה
- מעקב אחרי ניצול הכרטיסיות וניהול נכון של התוקף
- יצירת המשכיות כך שמתאמנות ירכשו שוב ולא רק פעם אחת

מתי זה לא תורם ליציבות?

- כשאין תוקף ברור והכרטיסיות נמשכות לאורך זמן
- כשאין לך היצע קבוע ומספק של שיעורים, כך שלמתאמנות אין מספיק הזדמנויות לממש את הכרטיסיות בזמן
- כשאת לא מצליחה לנהל את המעקב כמו שצריך

 שימי

כדי שזה באמת יעבוד לאורך זמן, חשוב לנהל את זה דרך כלי טכנולוגי או מערכת אוטומטית כך שלא תבזבזי זמן על מעקב, בירוקרטיה ובלבול ולא תאבדי הכנסות בדרך.

6

שימור מתאמנות לאורך זמן

מה זה? יצירת המשך טבעי וברור למתאמנות, כך שתמיד יהיה להן לאן להתקדם אצלך

- **למה זה טוב?** שומר על מתאמנות לאורך זמן ולא רק לתקופות קצרות
- מייצר הכנסה יציבה יותר בלי תלות רק במתאמנות חדשות
- מפחית נשירה טבעית שקורית גם כשהשיעורים טובים

מה נדרש כדי שזה באמת יכניס יציבות?

- מערכת שעות שמאפשרת התמדה וגמישות (לפחות 3-4 שיעורים אופציונליים בשבוע)
- הבדלה בין קבוצות או מסגרות שונות (רמה, קצב, מיקוד)
- תקשורת יזומה שמכוונת את המתאמנות לשלב הבא
- דרך ברורה להמשיך (כרטיסיה, מנוי או מסגרת מתמשכת אחרת)

מתי זה לא תורם ליציבות?

- כשכל השיעורים מרגישים אותו דבר ואין תחושת התקדמות
- כשאינ מספיק תדירות כדי לאפשר התמדה
- כשאינ הצעה ברורה להמשך והמתאמנות פשוט מפסיקות להגיע

הרעיונות שראית כאן, יכולים לעבוד מצוין
אבל הם לא עומדים בפני עצמם.

כדי שהם באמת ייצרו יציבות,

הם צריכים להתחבר למה שקורה בעסק שלך ביומיום
וליצור יחד בסיס יציב, ולא רק פתרונות נקודתיים.

אחרת, הוא ימשיך להרגיש
תנודתי, משתנה ולא צפוי.

אם את מרגישה שההכנסה עדיין לא יציבה
או לא בטוחה איך להוציא את הרעיונות האלו לפועל,

**אני מזמינה אותך
לשיחת מיקוד עסקי ללא עלות**

לתיאום השיחה לחצי כאן