

QUESTIONARIO PER PERSONAL TRAINER

COGNOME _____

NOME _____

INDIRIZZO DI RRIFERIMENTO

E-MAIL _____

CELLULARE _____

- Da quanti anni fai il personal trainer :

- Che tipo di servizi vendi ? (in cosa ti senti più preparato)

- Quante ore alla settimana eroghi di servizio pagato ? (ovvero ore già vendute)

- Quante ore alla settimana eroghi di sessioni gratuite di prova ? (quante lezioni di prova fai)

- Quanto costa mediamente una lezione da 1 ora individuale nel tuo listino ?

- Che formule di pagamento proponi ai tuoi clienti ? (contanti , hai un pos , piattaforma on line...)

- Scrivi cosa significa per te la parola marketing :

- Come promuovi il tuo lavoro per ricercare nuovi clienti (ovvero che campagne marketing metti in atto) e che strumenti di marketing utilizzi (sia on line come social , sito , ecc , che off line quindi dal vivo , o con strumenti cartacei) ?

- Che budget economico hai previsto di investire mensilmente per le tue campagne marketing ?

- Qual'è la zona geografica dove operi e hai una sede specifica dove allenerai i tuoi clienti (specifica se ti appoggerai a una struttura e se sì quale , se hai un tuo spazio , o se lavori a domicilio)

- Hai un tuo brand personale che utilizzi per farti riconoscere ?

- Se io fossi un tuo potenziale cliente spiegami perché dovrei comprare il tuo servizio di personal training piuttosto che non fare niente o che comprare un servizio da un tuo concorrente :

- Descrivi l'iter di gestione del potenziale cliente che è interessato al tuo servizio (immagina che qualcuno ti scrive via mail chiedendoti informazioni o ti ferma in palestra. Come gestisci questa richiesta ?) :

- 1)
- 2)
- 3)
- 4)
- 5)
- 6)
- 7)
- 8)

- Quali sono i punti di forza del tuo servizio ?

- Quali sono i punti di debolezza del tuo servizio ?

- Qual'è il tuo punto di forza come personal trainer ?

- Qual'è il tuo punto di debolezza come personal trainer ?

- In cosa pensi di essere il migliore ? Cosa sai fare davvero bene ?

- Perché un cliente dovrebbe scegliere te e perché dovrebbe definire l'esperienza con te qualcosa di unico (perché riesci a far vivere la wow experience al tuo cliente) ?

- Hai un piano marketing per generare nuovi contatti ?

- Descrivi il tuo servizio poi apprezzato che ti caratterizza :

- Inserisci qui il tuo obiettivo di vendita su base mensile per il prossimo anno :

MESE	€
gennaio	
febbraio	
marzo	
aprile	
maggio	
giugno	
luglio	
agosto	
settembre	
ottobre	
novembre	
dicembre	

Domande per creare il posizionamento del proprio servizio. Ti chiedo di rispondere nella maniera più precisa possibile ad ognuna di queste domande :

1) Individua il tuo cliente : devi individuare una tua demografica precisa , ovvero individuare il tuo cliente target. (specifica se c'è un preciso target di età , una zona geografica specifica , uno specifico livello di reddito :

2) Scegli cosa stai vendendo : con che forma e con che formula vuoi vendere il tuo servizio e come lo andrai a presentare al tuo cliente :(descrivi come oggi stai vendendo il tuo servizio e se lo sai , descrivi come vorresti che fosse venduto / erogato)

- Che percorso formativo hai seguito per gestire in termini marketing e vendita il tuo lavoro come personal trainer ? Elenca i principali :

- Che budget hai previsto di investire quest'anno per la tua formazione marketing ?

- Descrivi il tuo brand , il tuo logo e i colori che lo caratterizzano e perchè questo spiega già a chi ti rivolgi :

- Prova a pensare a che tipo di aiuto vorresti o credi che io ti possa dare per sviluppare o migliorare il tuo business :
