



Как и большинство американцев, вы наверное слишком часто присаживались в этот праздничный сезон за стол с едой. Мясо, индейка, хлебобулочные изделия, торты, слишком много сахара... А впереди еще последний бой - Новый Год. И теперь вы дали себе обещание что 2 января точно запрыгнете на беговую дорожку после работы, как и все те, кто обязался сбросить по крайней мере 10 фунтов в новом году.

Согласно журналу IHRSA, в 2012 более 50 миллионов американцев имели членство в тех или иных тренажерных залах. Всего же в США существовало около 30500 клубов здоровья в прошлом году, а выручка по отрасли составил \$21,8(!) млрд.

Тренажерные залы являются огромным бизнесом и консультанты по привлечению подписчиков уже сейчас активизировали свою работу, чтобы зарегистрировать как можно больше новых членов. Однако перед тем как вы поставите вашу подпись на вашем новом контракте, неплохо бы было напомнить вам о нескольких самых больших секретах фитнес-индустрии, которые владельцы клубов не хотели чтобы вы знали.

1. Задаток или депозит, который вас обязывают заплатить, являются предметом переговоров.

Попробуйте не платить его совсем, если это возможно. Если продавец непреклонен, попробуйте снизить плату хотя бы в половину. Если они не согласятся, просто уходите.

2. Вообще-то мечта любого тренажерного зала, чтобы люди подписавшись на услуги, далее не показывались в течение года.

Тренажерные залы заботятся о числе подписчиков, но они не заинтересованы в ваших интересах. Если бы каждый, кто имеет абонемент в спортзал фактически пришёл бы в спортзал, владельцы бы оказались в беде. Спортзалы просто хотят привязать клиентов договорами и надеются, что они на самом деле никогда не появляются.

И их ожидание не напрасны. Более 60% людей, которые заключили контракты с тренажерным залом, никогда не вернуться после всего лишь трех месяцев посещения.

3. Никогда не подписывайте договор с тренажерным залом в тренажерном зале.

После того как вы определились с тренажерным залом (выбрали ближайший к вашему дому или квартире), никогда не подписывайте мелкий шрифт до тех пор пока вы точно поймете что же на самом деле имелось ввиду. Возьмите контракт домой, просмотрите его и внимательно прочитайте каждое слово. Контракты с тренажерными залами крайне трудно расторгнуть до истечения срока договора. Профессионалы рекомендуют

5 секретов фитнес-индустрии, которые владельцы клубов не хотели чтобы вы знали

Автор: Russian Washington
29 Декабря, 2013 -

избегать их полностью, если это возможно.

Помните, что тренажерные залы могут снять с вашего счёта 10% от стоимости годовой подписки, если вы заплатили за год вперед. Или заставить платить вас огромные штрафу, если вы решите их покинуть. К сожалению, контракты составляются так что владельцы заведений имеют гораздо больше простора для маневра чем вы.

4. Получите что-нибудь бесплатно.

Если вы все ещё в раздумьях какой тренажерный зал выбрать, попросите бесплатный пропуск. Некоторые спортивные залы готовы позволить потенциальным клиентам иметь неограниченный доступ к классам и оборудования в течение недели. Сделайте тест-драйв тренажерному залу.

Много спортивных залов также предлагают "халяву" в сети, поэтому всегда проверьте если сайт тренажерного зала разместил там какие-нибудь специальные предложения. Специалисты или тренеры также часто готовы встретиться с будущими членами тренажерного зала для бесплатных занятий.

5. Личные тренеры рекламируются по количеству продаж, а не на основе их сертификатов

Только 12% членов тренажерных залов заниматься с персональными тренерами, но это как раз то место, где тренажерные залы делают свои основные деньги. Однако, наиболее опытные тренеры не всегда могут быть лучшим и наиболее дорогие тренеры не всегда имеют необходимые сертификаты. Если вы серьезно относитесь к личной подготовки и можете себе это позволить, лучший способ найти тренера, это обсудить ваши цели в фитнесе и проверить клиентуру тренера. Если вам понравился тренер, то только тогда идите вперед.

Если у тренажерных залов имеются тренеры, которые пользуются спросом, залы стараются продать его клиентам как можно больше. Довольно часто качество тренера обратно пропорционально его популярности.

И самый главный секрет, о котором вам не расскажут в Гугл'е. Если вы решили заняться собой, вы можете это делать где угодно и когда вам удобно. Дома, оторвавшись от чтения интернета, выйдя на дорожку возле дома и тд. Конечно же специализированные заведения обладают большими возможностями. И уж если вы решились связать себя со спортзалом, будьте внимательны и осторожны.

Будьте здоровы!