

9 из 10 заявок от Onfit.ru
становятся клиентами
вашего клуба

Как это работает?



9 из 10! Почему заявки от Onfit.ru имеют такую высокую конверсию?

Причина 1

Наличие контактной информации о клиенте:

- Имя
- Номер телефона
- Email

Что это даёт?

Менеджер экономит время и может сразу переходить к более важным для клиента вопросам, не «вытягивая» из клиента его контактную информацию.

Email пригодится для отправки дополнительной информации, например, о ценах и услугах клуба. Клиенту не придется запоминать всё это на слух.

Причина 2

Информация о потребностях клиента:

- Цель занятий в вашем клубе
- Опыт занятий в фитнес-клубах

Что это даёт?

Более детальный «портрет» клиента даёт хорошую основу для продуктивного диалога. Задавая вопросы о его целях и опыте, вы уделяете внимание клиенту, что является ключом к продаже.

В заявке определены 3 категории опыта занятий в фитнес-клубе: более 2-х лет, до 2-х лет и без опыта.

Цели клиента разделены на 4 категории: похудеть, «подкачаться», ЗОЖ и индивидуальная цель.

Причина 3

Информация о финансовых возможностях клиента:

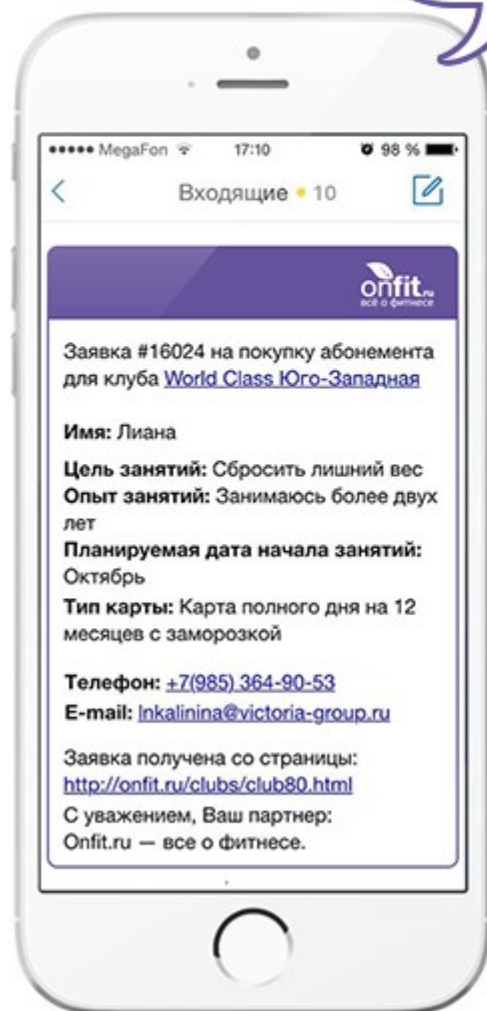
- Тип и срок карты
- Когда планируется покупка

Что это даёт?

Если в заявке клиент указал, что ему нужна карта сроком менее года — поинтересуйтесь о причинах, почему именно такой срок карты. Возможны три причины: клиент хочет попробовать, клиент переезжает, клиент финансово ограничен.

Если клиент планирует покупку карты через месяц или более длительный период времени — поинтересуйтесь о причинах и предложите совершить более выгодную покупку сейчас.

Заявки приходят вам на почту







За текущую неделю от Onfit.ru поступило **400+** заявок в фитнес-клубы Москвы:

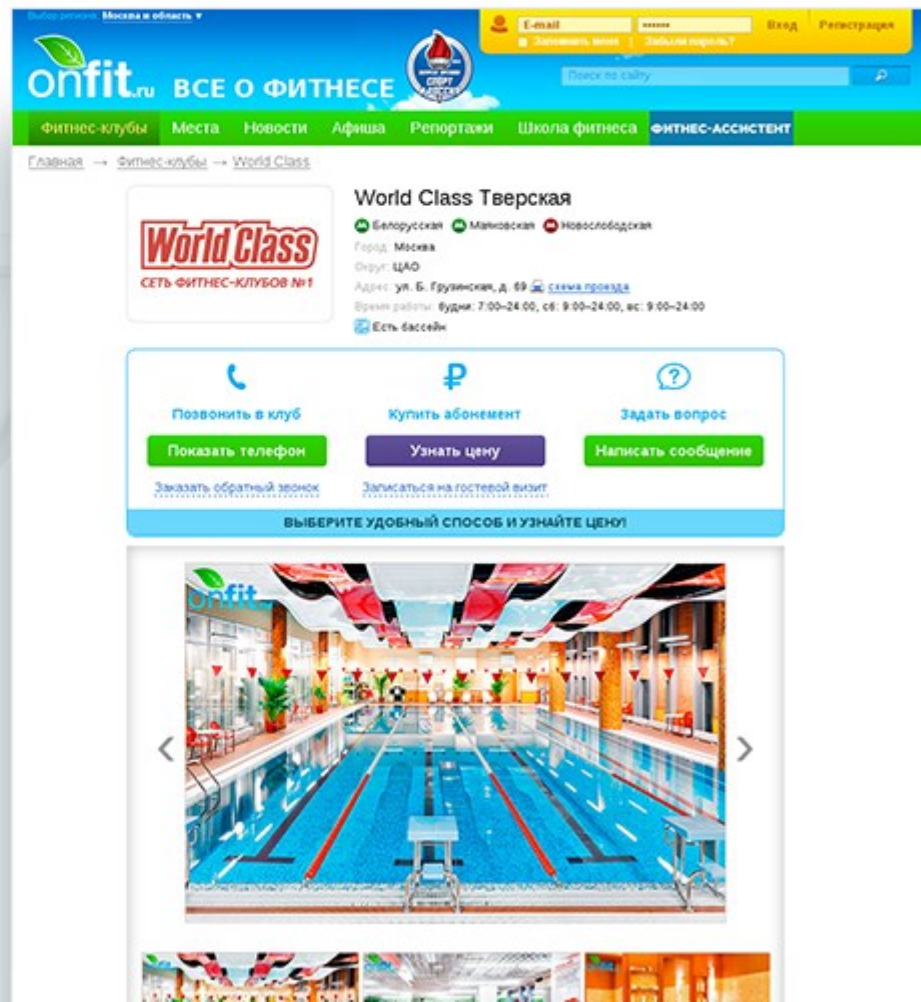
📧	Onfit.ru - Заявка #16279 на покупку абонемента для клуба «Физика (Балашиха)» Имя: Ксения Тип карты: Карта полного дня на 12 месяцев с заморозкой	29.07.2015 14:42
📧	Onfit.ru - Заявка #16278 на покупку абонемента для клуба «Sportown» Имя: Ксения Тип карты: Дневная карта на 12 месяцев с заморозкой	29.07.2015 14:41
📧	Onfit.ru - Заявка #16277 на покупку абонемента для клуба «Зебра Енисейская» Имя: Анастасия Тип карты: Карта полного дня на 12 месяцев с заморозкой	29.07.2015 14:26
📧	Onfit.ru - Заявка #16276 на покупку абонемента для клуба «Мисс Фитнес (Царицыно)» Имя: ОЛЬГА Тип карты: Карта полного дня на 1 месяц	29.07.2015 14:09
📧	Onfit.ru - Заявка #16275 на покупку абонемента для клуба «Планета Фитнес (Измайловское ш.)» Имя: Вадим Тип карты: Карта полного дня на 12 месяцев с заморозкой	29.07.2015 14:02
📧	Onfit.ru - Заявка #16263 на покупку абонемента для клуба «World Class Щереметьевская» Имя: Вадим Тип карты: Дневная карта на 12 месяцев с заморозкой	29.07.2015 09:18

Откуда поступают заявки

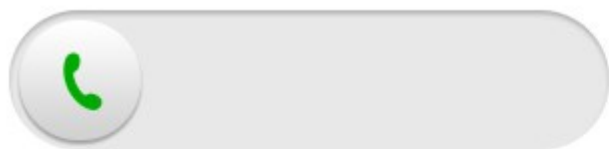
Мы создаём **персональную страницу** вашего клуба на сайте Onfit.ru в разделе «Фитнес-клубы». На этой странице есть вся необходимая для клиента информация и четыре способа связи с клубом:

-  Заявка на покупку карты (кнопка «Узнать цену»)
-  Заявка на обратный звонок
-  Заявка на гостевой визит
-  Прямой звонок в ваш клуб*

*Все звонки фиксируются и поступают к вам через виртуальный телефон.



The screenshot shows the website interface for a fitness club. At the top, there is a navigation bar with the Onfit.ru logo and the text 'ВСЕ О ФИТНЕСЕ'. Below this is a secondary navigation menu with categories like 'Фитнес-клубы', 'Места', 'Новости', 'Афиша', 'Репортажи', 'Школа фитнеса', and 'ФИТНЕС-АССИСТЕНТ'. The main content area displays the profile for 'World Class Тверская', including its logo, location (Moscow), and contact information. A central section offers three main actions: 'Позвонить в клуб', 'Купить абонемент', and 'Задать вопрос', each with a corresponding button. Below these are additional options: 'Показать телефон', 'Узнать цену', and 'Написать сообщение'. A large image of a swimming pool is shown at the bottom of the profile section.



Детальная информация о входящих звонках

К вашему клубу привязывается **виртуальный телефон** с переадресацией на ваш номер. Фиксируются дата, время, длительность звонка, номер телефона, а также производится **запись разговора**.

Все звонки обрабатываются нашими специалистами и отмечаются тегами:
#покупка #реклама #повторный #пропущенный #не целевой

Отчеты об эффективности

Ежемесячно вы получаете подробный отчет об эффективности вашей персональной страницы в удобном формате.

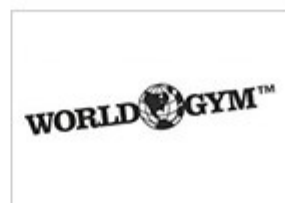
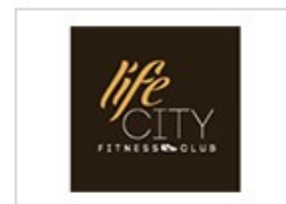
Отчеты включают статистику посещений вашей страницы, а также отправленных с неё заявок и поступивших звонков.



Кейсы

 <p>World Class СЕТЬ ФИТНЕС-КЛУБОВ №1</p>	 <p>TERRA SPORT КОПЕРНИК</p>	 <p>ЗЕБРА ФИТНЕС&СПА</p>	 <p>WELLNESS PARK SPAN FITNESS CLUB</p>
407 заявок на покупку карт получили за 1 квартал 2015	35 заявок на покупку карт получили за 1 квартал 2015	912 заявок на покупку карт получили за 1 квартал 2015	62 заявок на покупку карт получили за 1 квартал 2015
 <p>ДОН СПОРТ</p>	 <p>life CITY FITNESS CLUB</p>	 <p>CITRUS FITNESS CLUB</p>	 <p>СпортЛэнд СЕТЬ ФИТНЕС КЛУБОВ</p>
76 заявок на покупку карт получили за 1 квартал 2015	227 заявок на покупку карт получили за 1 квартал 2015	25 заявок на покупку карт получили за 1 квартал 2015	554 заявок на покупку карт получили за 1 квартал 2015

С нами сотрудничают более 8 лет



Варианты сотрудничества

БАРТЕР

Из расчета

144 000 руб

оплата картами

Контракт составляется на год

Выбрать

БЕЗНАЛИЧНЫЙ РАСЧЕТ

84 000 руб

Контракт составляется на год

Выбрать

ОПЛАТА ЗА ЛИД

500 руб

За заявку на покупку,
или уникальный звонок

+ 1000 руб./мес
за виртуальный телефон

Выбрать

Дмитрий Куликов

Коммерческий директор Onfit.ru

+7(926) 616-35-73

dk@onfit.ru