

KOBIECA SIŁOWNIA

AKADEMIA - KROK PO KROKU OTWÓRZ SWÓJ WYMARZONY BIZNES



Katarzyna Sadowska

💖 WSPANIAŁA KOBIETO

Cieszę się ogromnie, że tu jesteś – bo właśnie zrobiłaś **pierwszy krok w stronę swojego marzenia** o własnym biznesie. Ten eBook powstał z myślą o takich kobietach jak Ty – odważnych, pełnych pasji, które czują, że chcą czegoś więcej od życia.

Jako kobieta, która przeszła tę drogę, wiem jedno: otwarcie kobiecej siłowni to coś znacznie więcej niż tylko biznes. To **misja** – możliwość tworzenia miejsca, w którym inne kobiety odnajdują siłę, motywację i radość z dbania o siebie. To przestrzeń, która zmienia życie – Twoje i Twoich przyszłych klientek. 💖

W tym przewodniku znajdziesz nie tylko praktyczne wskazówki i sprawdzone strategie, ale także dużo wsparcia i motywacji, które pomogą Ci uwierzyć, że to jest naprawdę możliwe.

🌸 **Pamiętaj:** wszystko, czego potrzebujesz, już masz w sobie. Ja jestem tutaj, aby iść obok Ciebie i pokazać Ci, jak krok po kroku zamienić marzenie w rzeczywistość.

Gotowa? Zaczynamy! 🚀

Z serdecznością,

Katarzyna Sadowska

kobietasilownia.pl



ODWAGA
WSPARCIE
PLAN
ENERGIA
DZIAŁANIE



✨ SPIS TREŚCI

KROK PO KROKU - OTWÓRZ SWÓJ WYMARZONY BIZNES

Ten przewodnik to Twoja mapa – prowadzi Cię od pierwszej wizji aż po realne działanie. Każdy rozdział to kolejny krok, który daje Ci pewność i odwagę, że naprawdę możesz to zrobić 🌸

1. Ogólna koncepcja siłowni – Twoja wizja, Twoje „dlaczego”, fundament całej podróży.
2. Lokal i lokalizacja – jak znaleźć przestrzeń, która stanie się sercem Twojej społeczności.
3. Wyposażenie siłowni – co naprawdę jest potrzebne na start (i jak nie przepłacić).
4. Budżet – krok po kroku, jak zaplanować finanse i czuć się bezpiecznie.
5. Personel – jak stworzyć zespół, który podziela Twoją misję i będzie Cię wspierał.
6. Przedsprzedaż – pierwsze klientki jeszcze przed otwarciem drzwi.
7. Pozyskiwanie klubowiczek – proste sposoby, by przyciągnąć kobiety, które poczują, że to miejsce jest dla nich.
8. Budowanie lojalności – jak zamienić pojedyncze wizyty w silną, kobiecą społeczność.
9. Szkolenia – dlaczego Twój rozwój i rozwój zespołu to klucz do sukcesu.
10. Administracja – formalności bez stresu – proste rozwiązania zamiast chaosu.
11. Zarządzanie członkostwem i windykacja – jak zadbać o porządek i relacje, nawet w trudnych momentach.



TWOJA WIZJA,
TWOJE
„DLACZEGO”,
FUNDAMENT CAŁEJ
PODRÓŻY.



„30 minut tylko dla Ciebie” 🌸

Twoja siłownia ma być miejscem, w którym każda kobieta – niezależnie od wieku, kondycji czy doświadczenia – poczuje, że ma prawo zadbać o siebie.

Program opiera się na **treningu obwodowym dla kobiet**, zaplanowanym tak, by w zaledwie 30 minut można było zadbać zarówno o sylwetkę, jak i zdrowie. To rozwiązanie, które doskonale sprawdza się dla kobiet zabieganych, zapracowanych, ale pragnących zmiany.

To nie tylko ćwiczenia. To połączenie:

- 👉 krótkiego, skutecznego treningu,
- 👉 indywidualnego wsparcia trenera,
- 🥗 prostych zasad żywieniowych, które można wprowadzić na co dzień.

Dzięki temu każda kobieta może poczuć się silniejsza, lżejsza, bardziej pewna siebie – w atmosferze pełnej akceptacji i motywacji.

Twoja siłownia to nie tylko klub fitness. To przestrzeń, w której kobiety odzyskują siłę i radość – w swoim tempie, w kobiecym stylu.

✨ CO OFERUJE KOBIECA SIŁOWNIA?

Nasze miejsce nie jest zwykłym klubem fitness. To przestrzeń, w której **liczy się Twoja siła, zdrowie i dobre samopoczucie**. Wszystko zaplanowane tak, abyś mogła poczuć efekty już po kilku tygodniach – bez presji, w kobiecym stylu.

🌸 1. Efektywne treningi obwodowe

- **Krótki czas, duże efekty** – tylko 30 minut! Trening składa się z 3 rund po 10 minut, które wzmacniają całe ciało.
- **Wszechstronność** – łączymy elementy siłowe, wytrzymałościowe i interwałowe, żebyś miała kompleksowe efekty w jednym treningu.
- **Indywidualne podejście** – każda kobieta ćwiczy w swoim tempie, zgodnie z wiekiem, kondycją i celem.
- **Elastyczność** – możesz rozpocząć trening o dowolnej porze (w godzinach otwarcia klubu).



🌸 2. Sprzęt dopasowany do kobiet

- **Maszyny hydrauliczne** – bezpieczne, intuicyjne, same dopasowują opór do Twojej siły.
- **Stacje pośrednie** – aktywne przerwy z hantlami, piłkami czy stepami, które poprawiają równowagę, koordynację i spalają dodatkowe kalorie.

🌸 3. Kompleksowy plan treningowy

- **5 faz treningu** – rozgrzewka, ćwiczenia siłowe, wytrzymałościowe, interwały, rozciąganie.
- **Bezpieczeństwo i wsparcie** – trenerki są obok Ciebie, pilnują techniki i dbają, by trening był zdrowy i skuteczny.
- **Rozciąganie i regeneracja** – bo Twoje ciało potrzebuje nie tylko wysiłku, ale też troski.

🌸 4. Wsparcie, które daje pewność

- **Analiza składu ciała** – regularne pomiary, które pokazują postępy i motywują dalej.
- **Spotkania z trenerką (OST)** – rozmowy, w których ustalasz cele, śledzisz efekty i dostajesz dodatkową porcję motywacji.

💖 To nie jest tylko siłownia. To miejsce, w którym poczujesz się zaopiekowana, bezpieczna i doceniona. Miejsce, które daje siłę – nie tylko fizyczną, ale i tę wewnętrzną.

✨ EFEKTY, JAKIE OSIĄGNĄ TWOJE KLUBOWICZKI

Kiedy kobiety dołączą do Twojej siłowni, szybko zauważysz, jak zmieniają się nie tylko ich sylwetki, ale też sposób, w jaki patrzą na siebie i swoje życie. Oto, czego możesz się spodziewać:

🌸 1. Metabolizm w turbo

- Twoje klubowiczki zaczną spalać kalorie szybciej – nawet po zakończeniu treningu.
- Z czasem zredukują nadmiar tkanki tłuszczowej, także tej najbardziej odpornej.
- Ich organizm będzie działał sprawniej, poprawi się gospodarka cukrowa i energia w ciągu dnia.

🌸 2. Smukła sylwetka i zdrowa postawa

- Kobiety będą widzieć coraz bardziej wymodelowane i jędrne ciało.
- Ćwiczenia wzmocnią kręgosłup i stawy, dzięki czemu zmniejszą się dolegliwości bólowe.
- Regularny ruch ochroni je przed osteoporozą i pozwoli im cieszyć się większą swobodą ruchu.



🌸 3. Silne serce i zdrowe krążenie

- Klubowiczki odczuwają większą wydolność – łatwiej będzie im wejść po schodach czy bawić się z dziećmi.
- Ich ciśnienie i tętno się unormują, a serce stanie się silniejsze.
- Zyskają więcej energii na co dzień.

🌸 4. Gibkość i lekkość w ruchu

- Zyskają większą elastyczność i lepszą koordynację.
- Będą się poruszać pewniej i z gracją.
- Zmniejszy się ryzyko urazów, a codzienne czynności staną się łatwiejsze.

❤️ **Efekty Twoich klubowiczek to nie tylko zmiana w wyglądzie.** To także większa pewność siebie, lepsze zdrowie i radość z tego, że w końcu mają przestrzeń stworzoną specjalnie dla nich.

✨ DLACZEGO WARTO WPROWADZIĆ TAKI PROGRAM?

🌸 Budowanie społeczności

Twoja siłownia stanie się czymś więcej niż miejscem do ćwiczeń. To będzie przestrzeń, w której kobiety spotykają się, wspierają nawzajem i motywują. To właśnie ta atmosfera – pełna życzliwości i siły – sprawia, że klientki zostają na dłużej i wracają z radością.

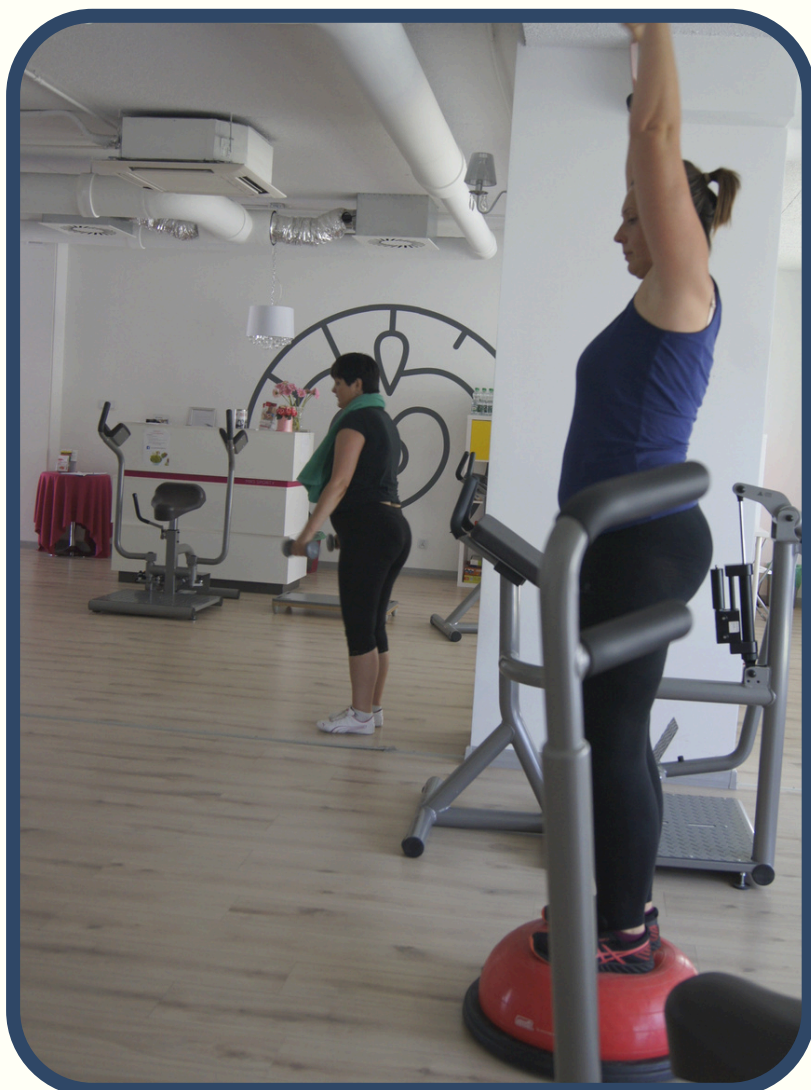
🌸 Innowacyjność

Trening obwodowy dla kobiet to kompleksowy, nowoczesny program, który nie tylko przynosi szybkie efekty, ale też wyróżnia Twój klub na tle konkurencji. Kobiety szukają rozwiązań dopasowanych do ich stylu życia – Ty możesz im je dać.

🌸 Zwiększenie przychodów

Dzięki takiej koncepcji otwierasz sobie możliwość poszerzania oferty o dodatkowe usługi: analizy składu ciała, konsultacje dietetyczne czy indywidualne plany treningowe. To nie tylko większy dochód, ale też poczucie, że naprawdę wspierasz kobiety w całościowej zmianie stylu życia.

💖 **Taki program daje Ci podwójną wartość:** z jednej strony stworzysz wyjątkowe miejsce dla kobiet, a z drugiej – rozwijasz biznes, który ma solidne fundamenty i rośnie razem z Twoją społecznością.





✨ DODATKOWE INFORMACJE

🌸 1. Analiza składu ciała

Twoje klubowiczki będą mogły regularnie sprawdzać, jak zmienia się ich ciało – nie tylko na wadze. Dzięki pomiarom masy mięśniowej, tkanki tłuszczowej, nawodnienia czy wieku metabolicznego zobaczą swoje realne postępy. To daje im ogromną motywację i poczucie, że ich wysiłek naprawdę działa.

🌸 2. Konsultacje OST

Co 4–6 tygodni trenerka spotyka się z każdą klubowiczką, aby omówić jej cele, sprawdzić postępy i dodać siły na dalszą drogę. To nie są „suche raporty”, ale rozmowy, w których kobiety czują się zauważone i zaopiekowane. Dzięki temu zyskują jasny plan i wiarę, że są na dobrej ścieżce.

🌸 3. Szkolenia dla trenerów

Twój personel to serce siłowni. Dlatego program obejmuje również profesjonalne szkolenia, aby trenerki były gotowe nie tylko prowadzić ćwiczenia i obsługiwać sprzęt, ale też inspirować, wspierać i motywować uczestniczki w kobiecym stylu.

🌸 Dlaczego ten program działa?

To nie jest zwykły plan treningowy. To kompleksowy system dla kobiet, który łączy:

- krótkie, 30-minutowe treningi obwodowe (3 rundy po 10 minut),
- różnorodne ćwiczenia siłowe, wytrzymałościowe i interwałowe,
- specjalistyczny sprzęt hydrauliczny i stacje pośrednie,
- indywidualne wsparcie w postaci analiz składu ciała i konsultacji OST.

Dzięki temu kobiety nie tylko ćwiczą, ale też czują, że ktoś je prowadzi i motywuje na każdym etapie.



Efekty? 🔥

- szybszy metabolizm,
- smuklejsza sylwetka,
- mocniejsze serce i kości,
- większa gibkość i koordynacja.

♥️ Wprowadzenie tego programu w Twojej siłowni sprawia, że staje się ona **czymś wyjątkowym**:

- miejscem budowania społeczności i kobiecej siły,
- klubem, który wyróżnia się na tle konkurencji,
- biznesem z dodatkowymi źródłami przychodów (np. konsultacje dietetyczne, plany indywidualne, szkolenia).

To innowacyjne podejście, które daje kobietom **realne efekty i poczucie, że ktoś jest z nimi na każdym kroku**.

“

MIŁA ATMOSFERA I ZAUWAŻALNA
POPRAWA KONDYCJI

💪 HELENA M.

”



Pro Tip!

Nie traktuj analizy składu ciała czy konsultacji OST tylko jako „usługi dodatkowej”. Zrób z nich **rytuał kobiecego docenienia** – chwili, w której klubowiczka zatrzymuje się, żeby zobaczyć, jak daleko zaszła. To moment, w którym możesz dodać jej odwagi, pogratulować postępów i przypomnieć, że jest na dobrej drodze.

- 🖐️ Takie małe gesty budują ogromną lojalność i sprawiają, że kobiety czują się naprawdę zauważone.

[illegible]

JAK ZNALEŹĆ PRZESTRZEŃ, KTÓRA STANIE SIĘ SERCEM TWOJEJ SPOŁECZNOŚCI.



Kluczowe elementy idealnej siłowni dla kobiet

Wybór odpowiedniego lokalu to nie tylko formalność – to **serce Twojej przyszłej siłowni**. Miejsce, które wybierzesz, będzie codziennie budzić emocje: u Ciebie, Twoich trenerek i przede wszystkim u klubowiczek. To właśnie ono sprawi, że kobiety poczują: „To jest moja przestrzeń”.

🌸 Idealna lokalizacja – serce Twojej siłowni

Zanim podpiszesz umowę, przyjrzyj się otoczeniu. Zadaj sobie pytania:

- Czy w tej okolicy mieszka wystarczająco dużo kobiet z mojej grupy docelowej?
- Czy to miejsce jest łatwo dostępne – pieszo, samochodem, komunikacją?
- Czy kobieta wracająca z pracy czy z zakupów będzie mogła tu zajrzeć bez wysiłku?

🌸 Konkurencja nie zawsze jest problemem

Unikaj obszarów przesyconych siłowniami, ale pamiętaj – kobieca siłownia to nisza sama w sobie. Nawet jeśli w okolicy są kluby fitness, Twoje miejsce może przyciągnąć kobiety, które nie czują się tam komfortowo.

🌸 Atmosfera ponad metry

Nie chodzi o to, by lokal był największy. Chodzi o to, by był **przyjazny, jasny i intymny**. To nie magazyn maszyn, ale przestrzeń, w której kobiety chcą się spotykać, ćwiczyć i... rozmawiać. Czasem mniejszy metraż, dobrze zaaranżowany, daje więcej bliskości i energii niż wielka hala.

♥ **Pamiętaj:** Twoja siłownia to nie tylko adres. To przestrzeń, która ma sprawić, że kobieta przekraczając próg, poczuje: „Tu jestem u siebie”.

✨ WIELKOŚĆ I FUNKCYJALNOŚĆ LOKALU

Twój lokal to nie tylko budynek – to serce społeczności kobiet, które będą tu przychodzić po siłę, energię i motywację.

✿ Powierzchnia

Optymalna przestrzeń dla kobiecej siłowni to od **110 m² do 220 m²**. To w sam raz, by stworzyć wygodne strefy dla klubowiczek i jednocześnie utrzymać atmosferę bliskości. Obwód sprzętowy (ok. 60 m²) najlepiej, gdy jest wolny od filarów – wtedy kobiety mogą swobodnie trenować, bez poczucia ograniczeń.

✿ Światło i atmosfera

Parter z dużymi oknami wystawowymi to idealne rozwiązanie – przestrzeń nabiera lekkości i zaprasza do środka. Światło dzienne działa jak naturalny „dopalacz energii” – sprawia, że trening od razu wydaje się przyjemniejszy.



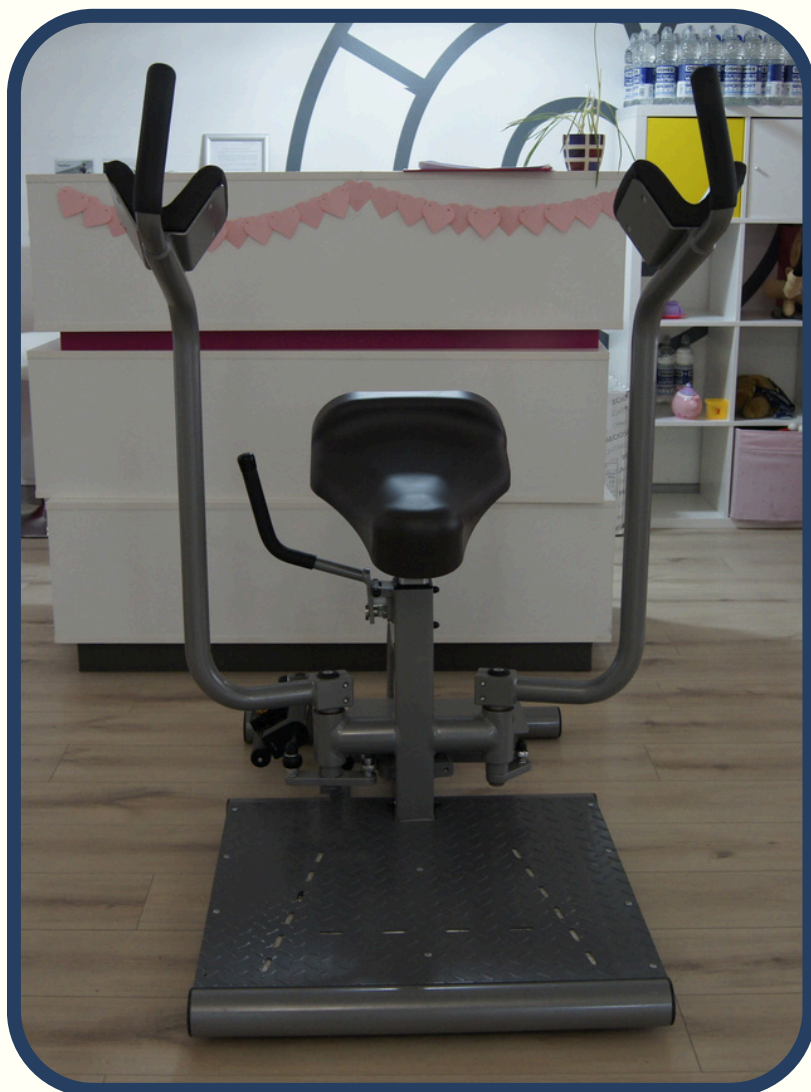
“

TO WYJĄTKOWE MIEJSCE – TYLKO DLA KOBIET,
Z PROFESJONALNĄ OPIEKĄ TRENERÓW I
SERDECZNĄ ATMOSFERĄ.
LOKALIZACJA BLISKO DOMU, ŚWIETNA
SZEFOWA, TRENINGI Z PRZYJEMNOŚCIĄ.
WSPOMINAM TEN CZAS Z UŚMIECHEM!

✿ GRAŻYNA S.

”





🌸 PRZEMYŚLANE STREFY W TWOJEJ SIŁOWNI

- **Recepcja** – pierwsze wrażenie jest najważniejsze. To tutaj witają się uśmiechy, zaczynają rozmowy i rodzi się więź z klubowiczkami.
- **Obwód treningowy** – sprzęt ustawiony w okręgu pozwala klubowiczkom ćwiczyć komfortowo i daje poczucie harmonii w przestrzeni.
- **Strefa konsultacji z trenerem (OST)** – blisko obwodu, by trenerki zawsze były „pod ręką”. To tutaj odbywa się rozmowa motywacyjna, szybkie podsumowanie postępów i dodatkowy zastrzyk energii dla klientki.

- **Przebieralnia** – wygodna, intymna i łatwo dostępna. To miejsce, gdzie kobiety mają swój moment dla siebie.
- **Toalety** – najlepiej z wejściem z przebieralni – praktyczne i komfortowe rozwiązanie.
- **Strefa rozciągania** – tu kończy się trening, ale zaczyna relaks. Blisko obwodu, by każda klubowiczka miała naturalny impuls, żeby się zatrzymać i zadbać o regenerację.
- **Pokój na dodatkowe usługi** – masaże, rollmasaż, drenaż limfatyczny. Dzięki nim Twoja siłownia stanie się miejscem jeszcze bardziej kompleksowej troski o kobiety.
- **Pomieszczenia socjalne** – zaplecze, biuro, szatnia i toaleta dla personelu. To cicha baza, dzięki której Twój zespół pracuje sprawnie i z uśmiechem.

❤️ **Pamiętaj:** Funkcjonalny lokal i przemyślany układ stref to nie tylko wygoda. To sygnał dla Twoich klubowiczek: „Jesteś tutaj ważna. Ta przestrzeń została stworzona z myślą o Tobie.”

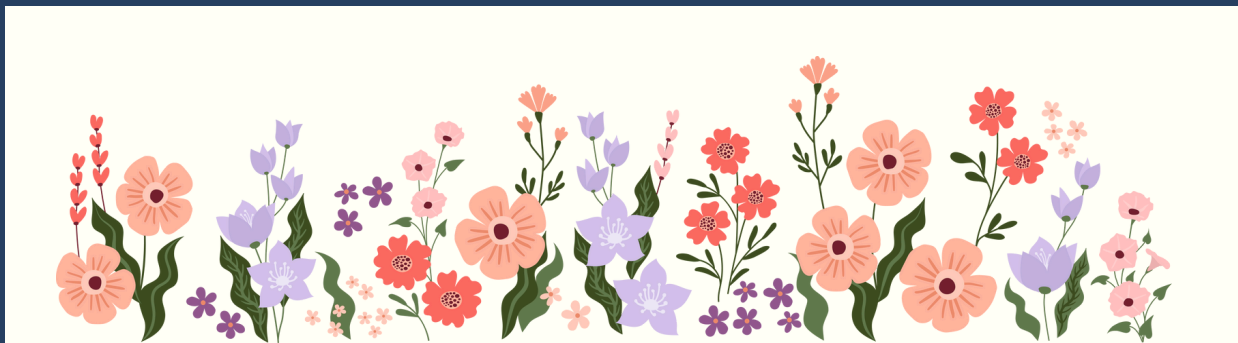
check lista

TWÓJ LOKAL MARZEŃ

- ☐ Powierzchnia – od 110 m² do 220 m², obwód treningowy ok. 60 m² bez filarów.
- ☐ Poziom – najlepiej parter z dużymi oknami, wpuszczającymi dużo światła.
- ☐ Recepcja – widoczna od razu po wejściu, ciepła i zapraszająca.
- ☐ Obwód treningowy – ustawiony w okręgu, wygodny, bez ścisku i przeciskania się.
- ☐ Strefa konsultacji (OST) – blisko obwodu, aby trenerki były zawsze w kontakcie z klubowiczkami.
- ☐ Przebieralnia – komfortowa, intymna, w naturalnym ciągu komunikacyjnym.
- ☐ Toalety – łatwo dostępne, najlepiej z wejściem z przebieralni.
- ☐ Strefa rozciągania – zaaranżowana przy obwodzie, by zachęcała do relaksu po treningu.
- ☐ Pokój dodatkowych usług – miejsce na masaże, rollmasaż czy inne zabiegi wspierające.
- ☐ Pomieszczenia socjalne – zaplecze dla zespołu: kuchnia, biuro, szatnia i toaleta.

Pro Tip!

Wejdź do swojego potencjalnego lokalu i przejdź „ścieżkę klubowiczki” – od wejścia, przez recepcję, przebieralnię, aż po trening i rozciąganie. Czy czujesz komfort, intuicyjność i spójny przepływ? Jeśli tak – jesteś na dobrej drodze.

[illegible]

CO NAPRAWDĘ JEST POTRZEBNE NA START (I JAK NIE PRZEPŁACIĆ).



✦ Profesjonalne wyposażenie – fundament Twojej siłowni

Wyposażenie siłowni to nie tylko sprzęt. To **fundament doświadczenia**, jakie będą mieć Twoje klubowiczki – od poczucia bezpieczeństwa, przez efekty treningu, aż po atmosferę, którą wspólnie stworzycie. Każdy detal ma znaczenie.

“

TWOJA SIŁOWNIA, TO NIE TYLKO KLUB – TO
KOBIECA ENERGIA, WSPÓLNOTA I DOM.
CZUJĘ SIĘ ZAWSZE ZAOPIEKOWANA,
ZMOTYWOWANA, A KAŻDE SPOTKANIE ŁADUJE
MOJE BATERIE.
❤️ KAMILA N.

”

🌸 STREFA TRENINGOWA – SERCE SIŁOWNI

W centrum znajduje się **obwód treningowy** – 8 nowoczesnych maszyn, które dopasowują opór do siły każdej klubowiczki. Dzięki temu ćwiczenia są skuteczne i bezpieczne, niezależnie od wieku czy kondycji.

Trening trwa **30 minut** i składa się z 3 rund, gdzie przeplatają się maszyny i tzw. **stacje aktywnego odpoczynku**. To miejsca, w których kobiety korzystają z prostych akcesoriów – hantli, bosu, gum oporowych, piłek czy kettli – by ćwiczyć w różnorodny, ciekawy sposób.

👉 Całość uzupełnia system audio, który sygnalizuje zmianę co 40 sekund – rytm, który dodaje energii. A trenerka zawsze czuwa obok, motywuje i wspiera, pilnując techniki.

Po zakończeniu obwodu klubowiczki przechodzą do **strefy rozciągania** – tu ciało odzyskuje lekkość, a umysł chwilę oddechu.

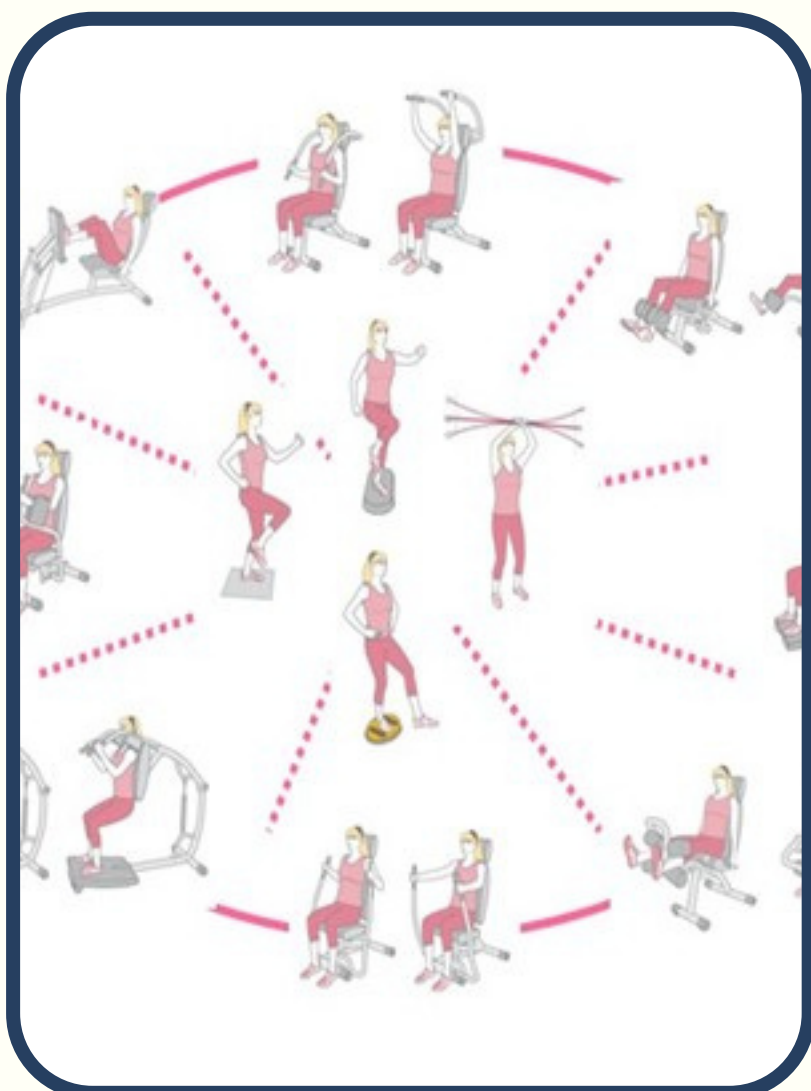
🌸 ZAKUP SPRZĘTU – NOWE CZY UŻYWANE?

Maszyny to duża inwestycja, dlatego warto rozważyć różne opcje. Sprzęt używany może być tańszy, ale najważniejsze jest bezpieczeństwo.

- Zawsze sprawdzaj stan techniczny i dostępność serwisu.
- Najlepiej korzystać z maszyn z gwarancją.
- Inspiracji szukaj także na targach fitness, takich jak **FIWE w Warszawie** czy wydarzenia w Kolonii – tam zobaczysz najnowsze rozwiązania na rynku.

🔗 Sprawdzone źródła:

- [KlubFitness.pl](https://klubfitness.pl) – stanowiska treningowe hydrauliczne
- [FitnessClub24.pl](https://fitnessclub24.pl) – zestaw maszyn GYM80 Circular



🌸 STREFA KONSULTACJI I DIETETYKI

Twoje klubowiczki potrzebują czegoś więcej niż sam trening. Dlatego niezbędna jest **przestrzeń do rozmów** – o postępach, zdrowiu i codziennych wyzwaniach.

W tej strefie przydaje się **analizator składu ciała** (np. **TANITA BC 1000 z oprogramowaniem TANITA GMON FIT 3**) – narzędzie, które w prosty sposób pokazuje zmiany i motywuje kobiety do dalszych działań.

Możesz też zaoferować dodatkowe wsparcie, np. w postaci krótkich programów edukacyjnych czy prostych wskazówek żywieniowych. To sprawia, że Twoja siłownia staje się miejscem **całościowej troski o kobietę**.

🌸 DODATKOWE USŁUGI – WIĘKSZY KOMFORT I DODATKOWE PRZYCHODY



Twoja siłownia może być czymś więcej niż miejscem treningu. Dodatkowe usługi dają klubowiczkom poczucie wyjątkowej opieki, a Tobie – kolejne źródło przychodów.

Możesz rozważyć:

- **Rollmasażery,**
- **urządzenia do drenażu limfatycznego (np. Zemits Demeter 2.0),**
- **saunę lub solarium,**
- sprzedaż wody, suplementów i drobnych akcesoriów.

Każda z tych usług, nawet jeśli prosta, buduje **wartość dodaną** i sprawia, że kobiety chętniej wracają.

💖 Pamiętaj: Wyposażenie to coś więcej niż maszyny. To inwestycja w komfort, bezpieczeństwo i radość Twoich klubowiczek. Postaw na jakość i przemyślane rozwiązania, a Twoja siłownia stanie się miejscem, które kobiety wybierają z serca, nie z obowiązku.

check lista



MUST-HAVE – NA START:

- ☐ **Obwód treningowy** – 8 maszyn hydraulicznych (np. zestaw z KlubFitness.pl lub FitnessClub24.pl)
- ☐ **Stacje aktywnego odpoczynku** – hantle, gumy oporowe, bosu, piłki (małe i duże), kettlebells, step.
- ☐ **System audio** – sygnalizacja czasu (np. co 40 sekund).
- ☐ **Strefa rozciągania** – maty, wałki, gumy do mobility.
- ☐ **Analizator składu ciała** – np. TANITA BC 1000 + oprogramowanie TANITA GMON FIT 3.
- ☐ **Wyposażenie recepcji** – biurko, komputer z systemem obsługi klienta, kasa fiskalna/terminal płatniczy.
- ☐ **Podstawowe zaplecze socjalne** – szafki dla klubowiczek, przebieralnia, toaleta, szafka lub mały aneks dla personelu.

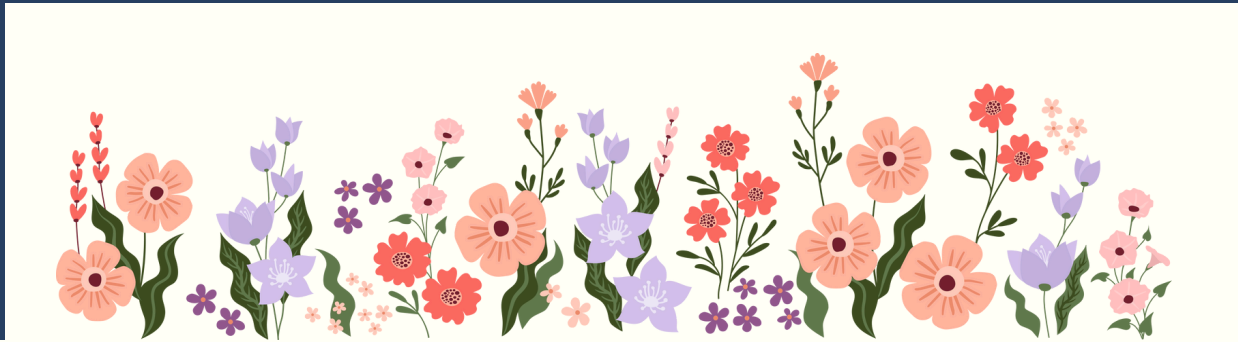


OPCJONALNE DODATKI – ROZWÓJ I KOMFORT:

- ☐ **Rollmasażery** – popularne i lubiane przez kobiety, świetny dodatek regeneracyjny.
- ☐ **Urządzenie do drenażu limfatycznego** – np. Zemits Demeter 2.0.
- ☐ **Sauna lub solarium** – dodatkowa atrakcja i źródło przychodu.
- ☐ **Kącik dietetyczny/konsultacyjny** – stolik + materiały edukacyjne, np. mini-ebook o zdrowym odżywianiu.
- ☐ **Drobna sprzedaż** – lodówka z wodą, zdrowe przekąski, suplementy, akcesoria fitness (gumki mini band, ręczniki, shakery).
- ☐ **Podręczniki lub broszury edukacyjne** – np. mini przewodnik dla klubowiczek o zdrowych nawykach.

Pro Tip!

Zacznij od podstaw, które pozwolą Ci ruszyć jak najszybciej. Opcjonalne dodatki możesz wprowadzać stopniowo – często to właśnie klubowiczki podpowiedzą Ci, czego najbardziej pragną.

[illegible]

KROK PO KROKU, JAK ZAPLANOWAĆ FINANSE I CZUĆ SIĘ BEZPIECZNIE.



Budżet i plan rozwoju - Twoja mapa do sukcesu

Rozpoczęcie działalności w branży fitness to wyzwanie - ale też ogromna szansa. Dzięki dobrze zaplanowanemu budżetowi i realistycznemu harmonogramowi możesz stworzyć **nie tylko biznes, ale przestrzeń, która zmienia życie kobiet.**

“

TO MIEJSCE STWORZONE Z MYŚLĄ O KOBIETACH. PANUJE TU CIEPŁA, MOTYWUJĄCA ATMOSFERA, A KAŻDY TRENING TO PRAWDZIWA PRZYJEMNOŚĆ. PROFESJONALNE INSTRUKTORKI ZAWSZE SŁUŻĄ POMOCĄ I INDYWIDUALNYM PODEJŚCIEM, DZIĘKI CZEMU NAWET POCZĄTKUJĄCE CZUJĄ SIĘ PEWNIE I SWOBODNIE JUŻ OD PIERWSZYCH ZAJĘĆ.

Z CAŁEGO SERCA POLECAM!

WANDA K.

”

OFERTA KARNETÓW I USŁUG

Twoje ceny powinny być jasne i elastyczne – tak, by każda kobieta znalazła opcję dla siebie:

Przykładowy cennik:

- Pojedyncze wejście – **37 zł**
- Karnet miesięczny – **197 zł**
- Karnet 3-miesięczny – **179 zł/miesiąc**
- Karnet 6-miesięczny – **157 zł/miesiąc**
- Karnet roczny – **137 zł/miesiąc**

Usługi dodatkowe:

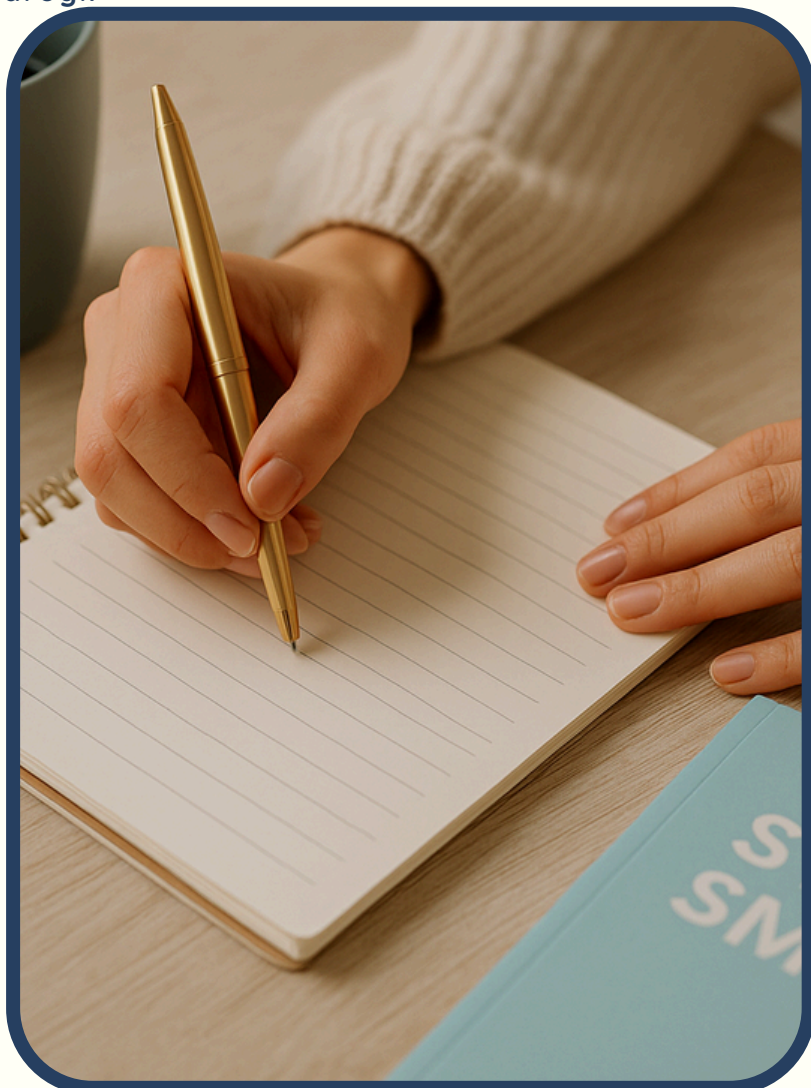
- Konsultacja dietetyczna – **200 zł**
- Analiza składu ciała – **20 zł**
- Warsztaty lub wydarzenia tematyczne – **100 zł/os. + 50 zł za materiały**
- Dodatkowe usługi (np. masaż, mobilność) – **od 30 zł**

Dzięki takiej ofercie Twoja siłownia staje się przestrzenią, która **wspiera zdrowie, rozwój i komfort kobiet w każdym etapie ich drogi.**

PLAN ROZWOJU CZŁONKOSTW

Budowanie społeczności to proces – krok po kroku:

1. **Przedsprzedaż** (wrzesień–październik) – zbuduj zaangażowanie i zaufanie, zanim jeszcze otworzysz drzwi.
2. **Stopniowy wzrost liczby klubowiczek** – codzienny przyrost skutkuje rosnącym przychodem i budowaniem relacji.
3. **Stabilizacja** – około czerwca dążysz do poziomu 200–250 członków, co zapewnia stabilność finansową.



KOSZTY POCZĄTKOWE I OPERACYJNE

Na start potrzebujesz około **230 000 zł** (z rezerwą na pierwsze miesiące). Oto przykładowy budżet:

- Remont i adaptacja lokalu: **140 000 zł**
- Wyposażenie i maszyny: **60 000 zł** (możliwe finansowanie lub leasing)
- Marketing i sprzedaż: **10 000 zł**
- Startowe wynagrodzenia, księgowość, materiały biurowe: **23 500 zł**

Miesięczne koszty operacyjne:

- Czynnosc: **5 000 zł**
- Personel: **10 000 zł** (przy założeniu, że również prowadzisz treningi)
- Media i opłaty: **2 500 zł**
- Marketing / rozwój: **1 500 zł**

HARMONOGRAM PRZYCHODÓW I MOMENT RENTOWNOŚCI

- **Początek:** straty są naturalne – to czas na budowanie marki i społeczności.
- **Luty:** cel: osiągnięcie rentowności.
- **Październik** następnego roku: stabilny przychód + zysk powyżej 10 000 zł/miesiąc.

JAK ZDOBYĆ FINANSOWANIE?

Jeśli brak kapitału jest barierą – **nie martw się**. Przeprowadziłam cały proces zdobywania wsparcia krok po kroku, włącznie z przygotowaniem wniosku o pożyczkę unijną. Sprawdź:

[Jak zdobyć finansowanie na kobiecą siłownię?](#)

Tam znajdziesz proste wskazówki i wsparcie, by bez obaw ruszyć z realizacją marzenia.

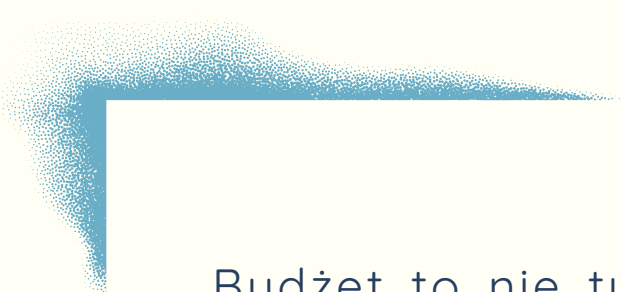


check lista

BUDŻET I PLAN ROZWOJU

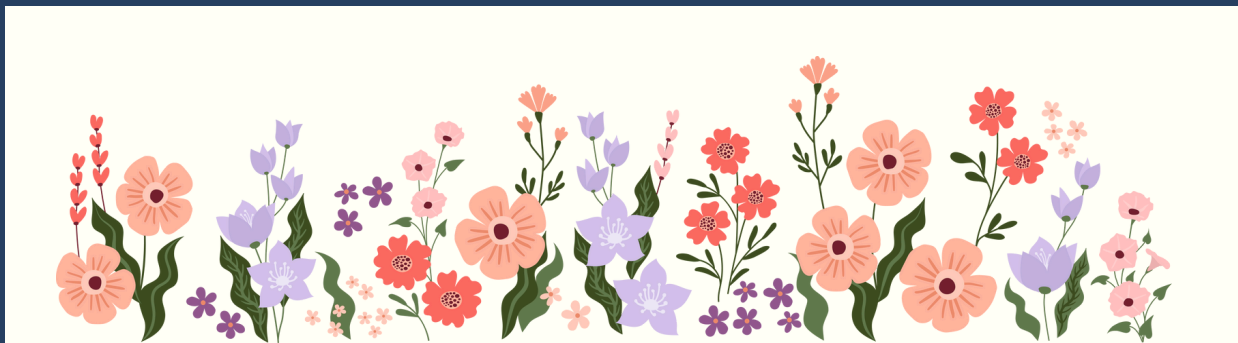
- ☐ **Opracuj ofertę karnetów i usług** – ustal ceny miesięczne, kwartalne, półroczne i roczne + dodatkowe usługi (dietetyk, analiza składu ciała, warsztaty).
- ☐ **Przygotuj strategię przedsprzedaży** – ustal plan promocji, wydarzeń i działań marketingowych przed otwarciem.
- ☐ **Policz koszty początkowe** – remont, wyposażenie, marketing, wynagrodzenia, księgowość.
- ☐ **Zaplanuj koszty miesięczne** – czynsz, personel, media, marketing.
- ☐ **Określ próg rentowności** – wyznacz moment, w którym siłownia zacznie na siebie zarabiać.
- ☐ **Stwórz plan rozwoju członkostw** – cel: 200–250 klubowiczek w ciągu roku.
- ☐ **Dodaj źródła przychodów dodatkowych** – suplementy, wydarzenia, masaże, rollmasaż.
- ☐ **Zaplanuj finansowanie** – sprawdź opcje leasingu, kredytu, dotacji czy programów unijnych. 🖱️ [Jak zdobyć finansowanie?](#)
- ☐ **Regularnie aktualizuj budżet** – raz w miesiącu porównaj prognozy z rzeczywistością i koryguj plan.

Pro Tip!



Budżet to nie tylko liczby – to Twoja mapa drogowa. Trzymaj ją w ręku, ale nie bój się zmieniać kierunku, jeśli życie podsunie Ci lepsze rozwiązania



[illegible]

JAK STWORZYĆ ZESPÓŁ, KTÓRY PODZIELA TWOJĄ MISJĘ I BĘDZIE CIĘ WSPIERAŁ.



🌸 Twój zespół – serce kobiecej siłowni

Sukces każdej firmy zależy od ludzi. Ale w klubie fitness dla kobiet to właśnie **zespół jest duszą miejsca** – to oni witają klubowiczki uśmiechem, motywują, wspierają i sprawiają, że kobiety chcą tu wracać.

Pamiętaj: nie szukasz „pracowników”. Szukasz **współtwórczyni Twojej misji**.

“TEN CZAS JEST WYJĄTKOWY – MOTYWUJĄCY,
KOBIECY I BEZ PRESJI.
CZUJĘ SIĘ SWOBODNIE I ZAOPIEKOWANA.
INDYWIDUALNE PODEJŚCIE JEST
NIESAMOWITE.
CIESZĘ SIĘ, ŻE JESTEM CZĘŚCIĄ TEGO MIEJSCA.
🧑‍🏫 ♀ ELA H.

”



✦ ZANIM ZACZNIESZ – OKREŚŁ SWOJE POTRZEBY

Zastanów się: kogo naprawdę potrzebujesz na start? Czy sama chcesz prowadzić treningi, czy raczej skupić się na zarządzaniu i społeczności?

Optymalny zespół to zazwyczaj:

- dietetyk,
- fizjoterapeuta,
- dwie trenerki personalne.
-

To daje Ci bazę, która obejmuje **kompleksową opiekę nad kobietami** – od ruchu, przez zdrowie, po wsparcie żywieniowe.



“

JEŚLI SZUKASZ MIEJSCA, W KTÓRYM NAPRAWDĘ ZADBASZ O SIEBIE – NIE TYLKO FIZYCZNIE, ALE TEŻ EMOCJONALNIE – TO KOBIECA SIŁOWNIA JEST NAJLEPSZYM WYBOREM. TU NIKT CIĘ NIE OCENIA, NIKT NIE PATRZY KRZYWO. KAŻDA Z NAS PRZYSZŁA Z INNYM CELEM, A WSZYSTKIE CZUJEMY SIĘ CZĘŚCIĄ JEDNEJ SPOŁECZNOŚCI. TRENERKI SĄ OBECNE, WSPIERAJĄCE, I POMAGAJĄ DOBRAĆ ĆWICZENIA DO TWOICH MOŻLIWOŚCI – NIEZALEŻNIE OD WIEKU CZY FORMY. DZIĘKI TYM TRENINGOM POCZUŁAM SIĘ SILNIEJSZA, PEWNIEJSZA SIEBIE I PO PROSTU... ZAOPIEKOWANA. GDY RAZ TEGO DOŚWIADCZYSZ, NIE CHCESZ JUŻ WRACAĆ NA ZWYKŁĄ SIŁOWNIĘ.

MONIKA D.

”

🌸 REKRUTACJA KROK PO KROKU – W KOBIECYM STYLU

- **Ogłoszenie z sercem** – pisz nie tylko o wymaganiach, ale też o tym, co jest ważne w Twoim klubie: wsparcie, wspólnota, kobieca atmosfera.
- **Selekcja CV** – wybierz osoby, które nie tylko mają kwalifikacje, ale też „czują” Twoją misję.
- **Pierwszy telefon** – krótkie pytania i sprawdzenie, czy czujesz chemię w rozmowie.
- **Spotkanie** – maksymalnie 60 minut, skoncentrowane na wartościach, energii i motywacji.
- **Praktyka** – zobacz kandydatkę w akcji – jak prowadzi mini-trening, jak się komunikuje.
- **Test mocnych stron** (np. Gallup) – aby lepiej rozumieć jej naturalne predyspozycje.
- **Wybór** – zaproś od 4 do 8 osób na finałowy etap i wybierz te, które będą pasować do Twojej wizji.
- **Podpisanie umów** – zamień rozmowy w realne działanie.
- **Informacja zwrotna** – podziękuj każdej kandydatce – budujesz markę przyjaznego pracodawcy.

“TEN CZAS JEST WYJĄTKOWY – MOTYWUJĄCY,
KOBIECY I BEZ PRESJI.
CZUJĘ SIĘ SWOBODNIE I ZAOPIEKOWANA.
INDYWIDUALNE PODEJŚCIE JEST
NIESAMOWITE.
CIESZĘ SIĘ, ŻE JESTEM CZĘŚCIĄ TEGO MIEJSCA.
👩 ELA H.

”





🌸 WSPIERANIE ZESPOŁU - CODZIENNIE

Twoje zadanie nie kończy się na rekrutacji. Prawdziwa magia dzieje się, gdy zespół czuje się ważny i doceniony.

- **Harmonogram** – przejrzysty grafik, który daje równowagę.
- **Spotkania 1:1** – regularne rozmowy, aby słuchać i wspierać.
- **Szkolenia** – inwestycja w rozwój to inwestycja w lojalność.
- **Wdrożenie nowych osób** – ciepłe, przemyślane, by od początku czuły się częścią rodziny.
- **System premiowy** – doceniaj nie tylko wyniki, ale też postawę i zaangażowanie.

❤️ **Pamiętaj:** Twój zespół to nie tylko pracownicy. To **partnerki w misji**, które razem z Tobą tworzą społeczność, zmieniają życie kobiet i rozwijają klub.

“ BARDZO MIŁE TRENINGI – NIESAMOWICIE PRZYJAZNA I CIEPŁA ATMOSFERA, A PODEJŚCIE DO NAS – PROFESJONALNE, ALE TEŻ PEŁNE ZROZUMIENIA I KOLEŻEŃSKOŚCI. TO MIEJSCE STWORZONE TYLKO DLA KOBIET, W KTÓRYM NAPRAWDĘ CZUJĘ SIĘ SWOBODNIE I ZMOTYWOWANA. JEST NAPRAWDĘ WSPANIALE ”

AGATA



check lista

✓ CHECKLISTA REKRUTACYJNA – TWÓJ ZESPÓŁ MARZEŃ

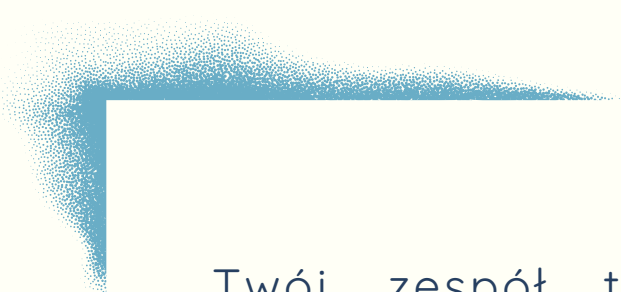
- ☐ **Określ potrzeby** – kogo szukasz? (trenerki, dietetyk, fizjoterapeutka, recepcja)
- ☐ **Stwórz ogłoszenie z sercem** – napisz o wartościach klubu, a nie tylko o wymaganiach.
- ☐ **Zbierz aplikacje i przejrzyj CV** – wybierz osoby, które pasują do Twojej misji.
- ☐ **Pierwszy kontakt telefoniczny** – krótka rozmowa, by poczuć energię kandydatek.
- ☐ **Spotkania rekrutacyjne** – max 60 minut, pytania o doświadczenie, ale też o pasję i podejście do kobiet.
- ☐ **Praktyka** – mini-zadanie lub poprowadzenie krótkiej sesji, by zobaczyć w akcji.
- ☐ **Test mocnych stron** (np. Gallup) – dodatkowe narzędzie do lepszego poznania kandydatki.
- ☐ **Wybierz najlepsze osoby** – te, które mają kwalifikacje i serce do tej pracy.
- ☐ **Podpisz umowy** – jasno, przejrzystie, z poczuciem partnerskiej współpracy.
- ☐ **Wyślij podziękowania pozostałym** – zostaw dobre wrażenie, bo nigdy nie wiesz, kto wróci do Ciebie później.



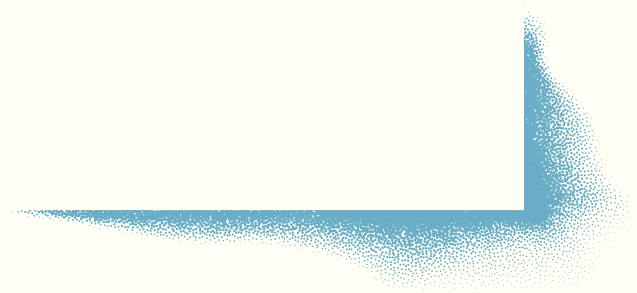
PO ZATRUDNIENIU:

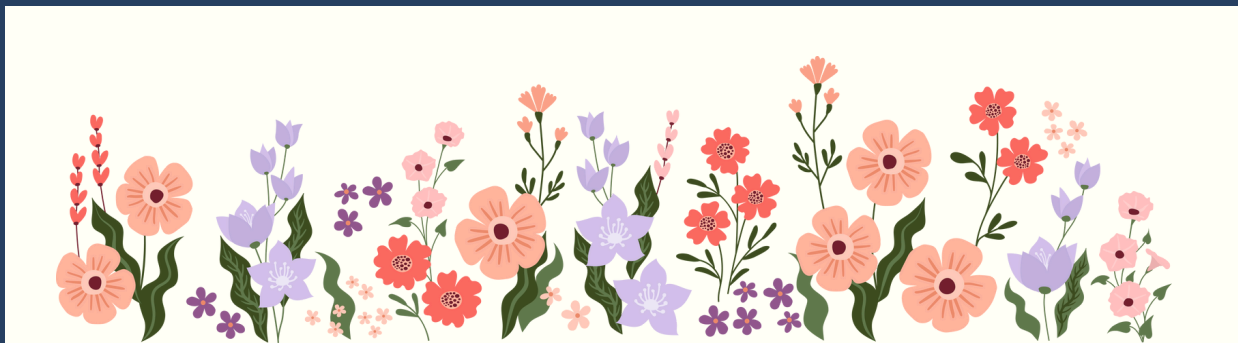
- ☐ **Przygotuj harmonogram i grafik** – tak, by praca była harmonijna.
- ☐ **Zaplanuj spotkania 1:1** – regularny czas na rozmowę i wsparcie.
- ☐ **Zorganizuj szkolenia** – nie tylko techniczne, ale też z komunikacji i pracy z kobietami.
- ☐ **Wdróż system premiowy** – nagradzaj zaangażowanie i wyniki.
- ☐ **Dbaj o atmosferę** – pamiętaj, że zgrany zespół to najlepsza wizytówka Twojej siłowni.

Pro Tip!



Twój zespół to Twoja wizytówka. Kobiety przychodzą nie tylko dla sprzętu i treningu, ale po uśmiech, rozmowę i wsparcie. Wybieraj ludzi, którzy będą świecić tą energią na co dzień.



[illegible]

PIERWSZE KLIENTKI JESZCZE PRZED OTWARCIEM DRZWI.



🌸 Przedprzedaż i Wielkie Otwarcie – pierwszy krok do Twojego sukcesu

Rozpoczęcie działalności własnego klubu fitness to moment, w którym **marzenie staje się rzeczywistością**. To czas pełen wyzwań, ale też radości i motywacji w brzuchu. Już wiesz, że stworzysz coś wyjątkowego – przestrzeń, w której kobiety będą się wspierać, motywować i rozwijać.

Przedprzedaż i wielkie otwarcie to dwa kluczowe etapy, które zdecydują o tym, jak zostaniesz odebrana przez pierwsze klubowiczki. To chwile, w których możesz pokazać swoją pasję, energię i wizję.

Wyobraź sobie ten dzień: kolorowe balony, uśmiechy kobiet, pierwszy karnet sprzedany z dumą i wzruszeniem. To właśnie wtedy budujesz nie tylko biznes, ale też **społeczność, która będzie z Tobą przez lata**.

Plan działań, który znajdziesz poniżej, poprowadzi Cię krok po kroku – od pierwszych przygotowań aż po moment, gdy otworzysz drzwi swojej siłowni i powiesz: „Witajcie, to nasze miejsce!”.



🌸 CZAS TRWANIA PRZEDSPRZEDAŻY: 2 MIESIĄCE

Najlepszym momentem na rozpoczęcie przedsprzedaży jest **wrzesień-październik**. To czas, gdy po wakacjach kobiety szukają nowych celów, chcą wrócić do formy i potrzebują świeżej energii. Jesienna aura sprzyja zmianom i budowaniu nowych nawyków – a Twoja siłownia może stać się dla nich miejscem, w którym rozpoczną ten proces.

👉 Te dwa miesiące to **Twój czas na pokazanie się światu** – budujesz pierwsze relacje, zdobywasz zaufanie i tworzysz społeczność, która z niecierpliwością będzie czekać na wielkie otwarcie.



“

NA TRENINGI CHODZĘ Z OGROMNĄ CHĘCIĄ.
ATMOSFERA JEST NIESAMOWITA – CIEPŁA, WSPIERAJĄCA I
PEŁNA POZYTYWNEJ ENERGII.

NAWET GDY COŚ MNIE BOLI, PRZYCHODZIĘ, BO WIEM, ŻE
ZAWSZE MOGĘ LICZYĆ NA POMOC I ZROZUMIENIE.
CZUJĘ SIĘ ZAOPIEKOWANA I ZMOTYWOWANA – ĆWICZENIA
SĄ ŚWIETNIE DOPASOWANE, A KAŻDY TRENING DAJE MI
RADOŚĆ I SIŁĘ.

TO JEST MIEJSCE, DO KTÓREGO CHC SIĘ WRACAĆ.
JOLA O.

”

✨ KLUCZOWE PRZYGOTOWANIA PRZED PRZEDSPRZEDAŻĄ

Zanim ogłosisz światu, że ruszasz z przedsprzedażą, musisz mieć solidny fundament. To właśnie te zadania sprawią, że **Twój start będzie pewny, spójny i pełen energii**.

🌸 Formalności – fundament niezależności

- Załóż firmę – nadaj swojemu marzeniu oficjalny kształt.
- Podpisz umowę lokalową – to chwila, w której Twoja siłownia zyskuje swój prawdziwy adres.

🌸 Przygotowanie – zaplecze do działania

- Zatrudnij i przeszkol zespół – wybierz osoby, które podzielają Twoją misję wspierania kobiet.
- Wybierz sprzęt treningowy i zaplanuj dodatkowe usługi (np. konsultacje dietetyczne), które wyróżnią Twój klub.
- Zorganizuj ekipę remontową – niech przestrzeń Twojej siłowni już od pierwszego dnia zachwyca i inspiruje.
- Przygotuj narzędzia administracyjne – system CRM, dokumenty RODO, listy obecności, identyfikatory. Dzięki temu od początku pokażesz profesjonalizm i porządek.

🌸 Materiały promocyjne – Twoja wizytówka

- Stwórz logo i identyfikację wizualną – pokaż swoją markę odważnie i spójnie.
- Przygotuj ulotki i tablicę informacyjną dla przyszłych klubowiczek.
- Uruchom profil klubu na Facebooku – zacznij budować społeczność jeszcze przed otwarciem drzwi.

🌸 Oferta przedsprzedażowa – pokaż atrakcyjne warunki

- Ustal specjalny cennik na start – np. pierwszy miesiąc już od 97 zł.
- Zbuduj pakiety, które zachęcą kobiety do szybszej decyzji i dadzą im poczucie wyjątkowości.

🌸 Wyposażenie – pierwsze spotkania i prezentacje

- Stolik konsultacyjny i krzesła – miejsce, gdzie zbudujesz pierwsze relacje.
- Terminal płatniczy – by od razu ułatwić zapisy.
- Tablica flipchart i profile fitness – narzędzia, które pomogą Ci przedstawić wizję klubu i plany treningowe.





🌸 PLAN PRACY PERSONELU PODCZAS PRZEDSPRZEDAŻY

Twój zespół to Twoja siła. To właśnie oni – razem z Tobą – będą pierwszym kontaktem dla przyszłych klubowiczek. Ich energia, uśmiech i pewność siebie mogą przesądzić o tym, czy kobieta kupi karnet już przy pierwszej rozmowie.

🕒 Godziny pracy

- **Rano: 9:00–11:00** – czas dla kobiet, które przychodzą po porannych obowiązkach.
- **Popołudnie: 16:00–18:00** – idealny moment, gdy większość ma już wolną głowę po pracy.
- **Sobota: 10:00–12:00** – dzień, w którym wiele kobiet znajdzie chwilę dla siebie.

👉 To wystarczające godziny, by być widoczną i dostępną, a jednocześnie nie przeciążać zespołu.

🎓 Szkolenia – inwestycja w Twój team

Każdy członek zespołu powinien dobrze rozumieć, że nie sprzedajemy tylko karnetów – **sprzedajemy marzenie, atmosferę i pewność, że „tu znajdziesz swoje miejsce”**.

Dlatego szkolenia obejmują:

- **Koncepcję klubu i zasady pracy** – jasność misji i wartości.
- **Akademię trenerów** – wiedza, jak prowadzić, motywować i wspierać.
- **Promocję i prezentację oferty** – umiejętność mówienia o siłowni w inspirujący sposób.
- **Analizę składu ciała** – narzędzie, które wzmacnia poczucie profesjonalizmu i pokazuje, że dbasz o zdrowie klientek.
- **Administrację i telefonowanie** – praktyczne aspekty obsługi, które pokazują rzetelność i budują zaufanie.

🌸 CELE PRZEDSPRZEDAŻY – TWOJE PIERWSZE MAŁE ZWYCIĘSTWA

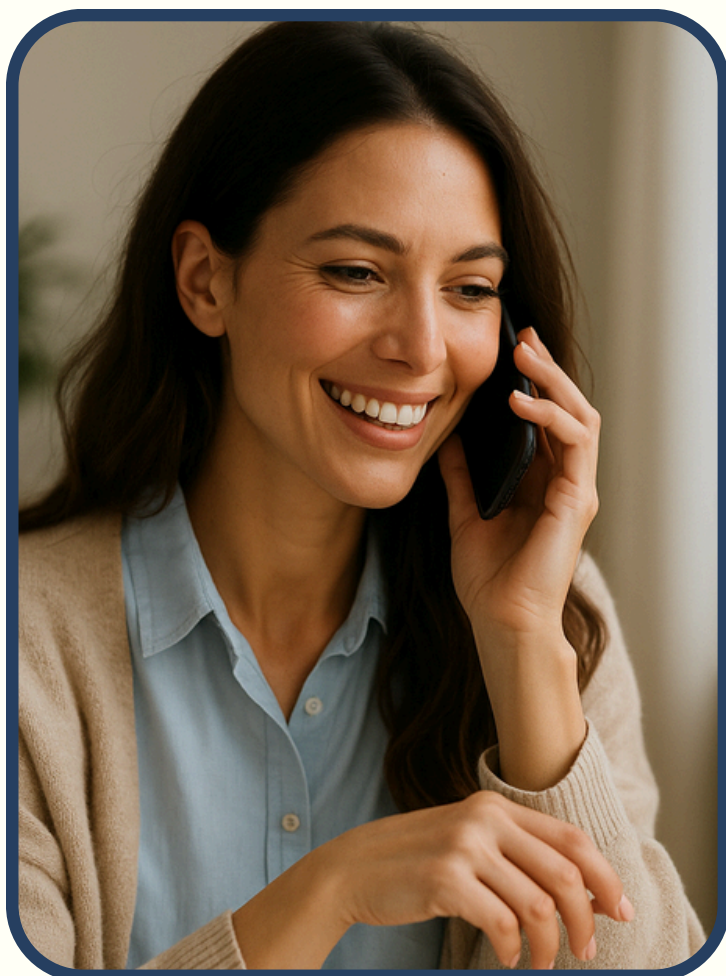
Cele w przedsprzedaży to nie tylko liczby – to pierwsze dowody na to, że Twoja wizja ma sens, a Twoja społeczność zaczyna się tworzyć. Każda nowa klubowiczka to nie tylko podpis na umowie, ale kobieta, która zaufała Tobie i Twojemu miejscu.

🌟 **Pierwszy miesiąc:** 60 członkostw – to Twoje pierwsze fundamenty. Wyobraź sobie te kobiety, które z radością odbierają swoje karnety i już nie mogą się doczekać pierwszych treningów.

🌟 **Drugi miesiąc:** 90 członkostw – baza rośnie, a Twoja siłownia zaczyna być rozpoznawalna w mieście. Każda kolejna klubowiczka to ambasadorka Twojego klubu, która przyciągnie następne.

🌟 **Miesiąc otwarcia:** dodatkowe 20 członkostw – bo magia otwarcia zawsze przyciąga nowe osoby. Atmosfera wydarzenia, balony, uśmiechy – to idealny moment, by jeszcze więcej kobiet powiedziało „Tak, to jest moje miejsce”.

🌸 **Premia dla trenerów** – pamiętaj, że Twój zespół to Twoja największa siła. Warto nagradzać ich zaangażowanie, bo ich energia i wsparcie są kluczowe. Zmotywowani trenerzy = zadowolone klubowiczki.



🌸 CENY KARNETÓW PRZEDSPRZEDAŻOWYCH

Twoja przedsprzedaż to nie tylko okazja do pierwszych zapisów – to także sposób, by kobiety poczuły się wyróżnione i docenione. Dlatego wprowadź dwa etapy oferty:

🌟 Etap I – wyjątkowa okazja dla pierwszych odważnych

- 1 miesiąc: **97 zł** (przy rocznym członkostwie)
- 3 miesiące: **411 zł**

To oferta dla kobiet, które zdecydują się szybko i chcą być częścią klubu od samego początku.

🌟 Etap II – kolejny krok w stronę sukcesu

- 1 miesiąc: **117 zł** (przy rocznym członkostwie)
- 3 miesiące: **471 zł**

Dzięki temu pierwsze zapisy nagradzasz lepszą ceną, a później stopniowo podnosisz wartość, pokazując, że społeczność się rozwija.

🌸 Co, jeśli cele z Etapu I nie zostaną osiągnięte?

Nie traktuj tego jako porażki, tylko jako okazję do działania. Zorganizuj **dzień otwarty** – zaproś kobiety z okolicy, pokaż im atmosferę klubu, daj możliwość darmowej analizy składu ciała czy krótkiego treningu. Często właśnie ten bezpośredni kontakt sprawia, że niezdecydowane osoby mówią „tak, to jest miejsce dla mnie”.



🌸 PLAN REMONTU I PRZYGOTOWANIA PRZESTRZENI

Twój klub to nie tylko ściany i sprzęt – to przestrzeń, która ma inspirować, dodawać siły i sprawiać, że każda kobieta poczuje się tu jak u siebie. Dlatego etap remontu i przygotowania wnętrza jest tak ważny.

🌟 Wizualizacja klubu

Zleć projekt profesjonalistom, którzy pomogą Ci zobaczyć, jak Twoja siłownia będzie wyglądać zanim jeszcze wbijesz pierwszy gwoździ. To moment, w którym marzenie nabiera realnych kształtów – a Ty możesz już oczami wyobraźni zobaczyć uśmiechnięte klubowiczki w swojej przestrzeni.

🌟 Zakupy – serce Twojego klubu

- **Recepcja i biuro** – pierwsze wrażenie ma ogromne znaczenie. Zadbaj o estetykę, wygodę i ciepły klimat.
- **Łazienki i szatnia** – komfort i prywatność to podstawa.
- **Sala treningowa** – lustra, szafki, sprzęt, nagłośnienie. Pomyśl o każdym detalu – od głośników po czytnik kart.
- **Sprzęt socjalny** – suszarki, zaplecze na środki czystości – drobiazgi, które robią różnicę w codziennym funkcjonowaniu.

🌟 Detale, które tworzą klimat

Nie zapomnij o szyldzie, oklejeniu okien, plakatach czy dekoracjach. **Czerwony dywan, balony czy lampka szampana** podczas otwarcia sprawią, że kobiety poczują się wyjątkowo i docenią Twoją dbałość o atmosferę.

🌟 Promocja w okolicy

Twoja siłownia powinna być widoczna jeszcze zanim otworzysz drzwi.

- Roznoś ulotki i zbieraj kontakty.
- Napisz artykuł do lokalnych mediów – niech ludzie usłyszą Twoją historię.
- Współpracuj z lokalnymi firmami – fryzjerki, kosmetyczki, apteki.
- Zorganizuj darmową analizę składu ciała np. w aptece – to świetny sposób, by pokazać się jako ekspertka i zdobyć zaufanie.



🌸 WIELKIE OTWARCIE KLUBU – TWOJE ŚWIĘTO

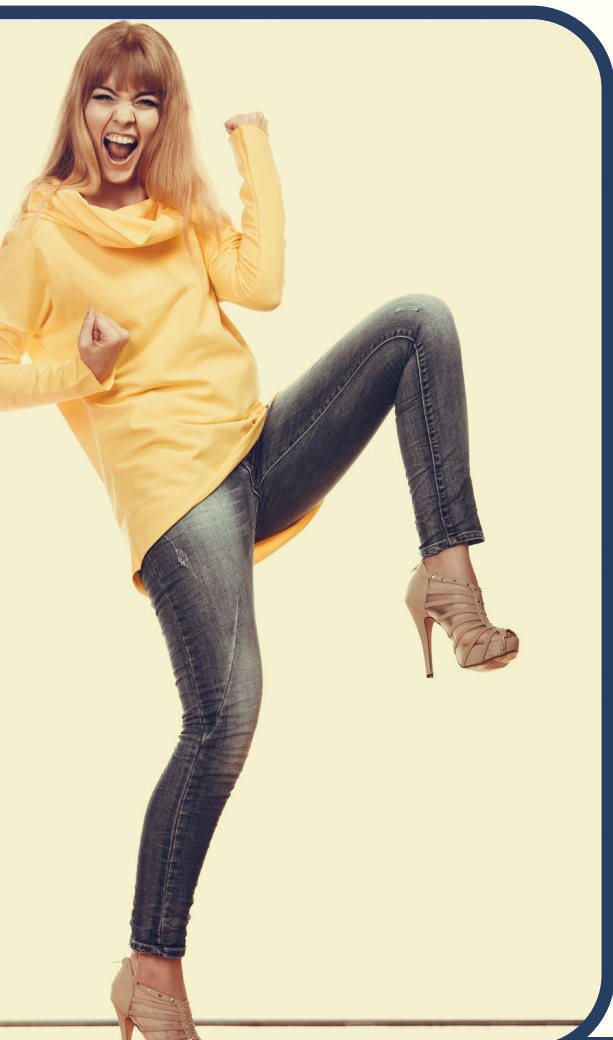
To dzień, w którym marzenie staje się rzeczywistością. **Drzwi Twojej kobiecej siłowni otwierają się po raz pierwszy, a kobiety wchodzi do miejsca, które stworzyłaś specjalnie dla nich.** To moment pełen emocji, wzruszeń i ekscytacji – i Twój zespół powinien być na to gotowy.

🌟 Tydzień przed otwarciem

- Powiadom wszystkich kooperantów – niech będą częścią Twojego sukcesu.
- Utwórz wydarzenie na Facebooku i zapraszaj, przypominaj, buduj atmosferę oczekiwania.
- Przygotuj dodatkowe ulotki i rozdawaj je w okolicy – to czas na ostatnie wrażenie!
- Zintensyfikuj promocję w mieście – niech wszyscy wiedzą, że „coś nowego i wyjątkowego dla kobiet” właśnie powstaje.

🌟 Dzień przed wydarzeniem

- Podziel zadania w zespole – dekoracje, dokumenty, szampan. Każdy wie, co ma robić.
- Zrób krótkie szkolenie sprzedażowe – przypomnij zespołowi, że sprzedają nie tylko karnety, ale emocje i poczucie wspólnoty
- Wyznacz cele sprzedażowe – konkrety motywują i dają jasny kierunek.



🌟 Dzień otwarcia – wielkie emocje

Poranek (8:00):

- Dekoracja wejścia – balony, girlandy, czerwony dywan. Niech każda kobieta poczuje się jak gwiazda!
- Przygotowanie stołów konsultacyjnych i stoisk partnerów – zadбай, by całość wyglądała profesjonalnie i ciepło.

Popołudnie (16:00): Oficjalne otwarcie

- Uroczyste przecięcie wstęgi.
- Twoje krótkie, pełne pasji przemówienie i przedstawienie zespołu.
- Losowanie nagród, drobne upominki – detale, które sprawią, że wydarzenie zapadnie w pamięć.

Wieczór (20:00): Nieoficjalne świętowanie

- Spotkanie tylko dla zespołu. Podsumowanie dnia, refleksje, wdzięczność.
- Lampka szampana, wspólne zdjęcia i radość z tego, że udało się otworzyć coś tak pięknego.

🌸 PRZEDSPRZEDAŻ I WIELKIE OTWARCIE – TWÓJ MOMENT, BY ZABŁYSNAĆ

Przedsprzedaż i wielkie otwarcie to coś więcej niż działania marketingowe – to Twoja **pierwsza okazja, by pokazać światu misję, która stoi za Twoją siłownią**. To moment, w którym kobiety po raz pierwszy poczuć energię miejsca, które stworzyłaś specjalnie dla nich.

- ✨ Skrupulatne planowanie daje Ci spokój i pewność, że nic nie zostanie pominięte.
- ✨ Zaangażowany zespół to serce Twojego klubu – ich uśmiechy i wsparcie sprawią, że każda kobieta poczuje się wyjątkowo już od pierwszego kontaktu.
- ✨ Intensywna promocja pozwala dotrzeć do kobiet, które od dawna czekają na takie miejsce.

Pamiętaj – **każdy detal ma znaczenie**. Od wyglądu ulotki, przez uścisk dłoni podczas pierwszego spotkania, aż po czerwony dywan i lampkę szampana w dniu otwarcia. To właśnie te szczegóły tworzą atmosferę, która zostanie w sercach Twoich klubowiczek na długo.

💖 Razem możemy zbudować coś więcej niż siłownię. Możemy stworzyć przestrzeń, do której kobiety będą przychodzić nie tylko po trening, ale po **motywację, wspólnotę i radość życia**.

“ JESTEM BARDZO ZADOWOLONA.
DZIĘKUJĘ ZA CZAS, ZA CIERPLIWIE
TŁUMACZENIE, PILNOWANIE TECHNIKI I
DBANIE O TO, BY ĆWICZENIA BYŁY SKUTECZNE
I BEZPIECZNE.
REZULTAT JEST WIDOCZNY Z KAŻDYM
TRENINGIEM CORAZ BARDZIEJ.
ANNA A.

”



check lista

✓ Formalności

- Zarejestrowanie firmy i dopełnienie podstawowych formalności prawnych.
- Podpisanie umowy lokalowej i zabezpieczenie przestrzeni.

✓ Przygotowanie

- Zatrudnienie zespołu (trenerzy, recepcja, wsparcie administracyjne).
- Szkolenie personelu: koncepcja klubu, obsługa klienta, sprzedaż i motywacja.
- Wybór i zamówienie sprzętu treningowego oraz dodatkowych usług (np. konsultacje dietetyczne).
- Organizacja ekipy remontowej i ustalenie harmonogramu prac.
- Przygotowanie narzędzi administracyjnych (system CRM, dokumenty RODO, listy obecności, identyfikatory).

✓ Materiały promocyjne

- Stworzenie logo i identyfikacji wizualnej klubu.
- Zaprojektowanie ulotek i materiałów graficznych.
- Tablica informacyjna dla klubowiczek w lokalu.
- Utworzenie profilu klubu na Facebooku i rozpoczęcie publikacji.

✓ Oferta przedsprzedażowa

- Przygotowanie cennika przedsprzedażowego (Etap I i II).
- Opracowanie oferty specjalnej (np. karnet od 97 zł na start).
- Zaplanowanie dodatkowych bonusów dla pierwszych klubowiczek.

✓ Wyposażenie i przestrzeń

- Stolik konsultacyjny i krzesła do rozmów indywidualnych.
- Terminal płatniczy, kasa fiskalna, czytnik kart.
- Tablica flipchart i profile fitness do prezentacji oferty.
- Przygotowanie strefy dla dodatkowych usług (np. analiza składu ciała).

✓ Promocja lokalna

- Roznoszenie ulotek i zbieranie pierwszych kontaktów.
- Współpraca z lokalnymi firmami (fryzjerki, kosmetyczki, apteki).
- Artykuły w lokalnych mediach
- Organizacja darmowej analizy składu ciała w strategicznych miejscach (np. apteki).

Pro Tip!

Przedsprzedaż to nie tylko sprzedawanie karnetów. To czas, w którym budujesz więź z pierwszymi klubowiczkami. Spraw, aby poczuły, że od pierwszego dnia są częścią czegoś wyjątkowego.

This image shows a full page of a document template designed for handwritten notes or answers. It features approximately 28 evenly spaced, horizontal dashed lines across the entire width of the page, providing a guide for letter height and placement. The background is plain white, and there are no margins, headers, or footers visible.

PROSTE SPOSOBY, BY PRZYCIĄGNAĆ KOBIETY, KTÓRE POCZUJĄ, ŻE TO MIEJSCE JEST DLA NICH.



Pozyskiwanie nowych klubowiczek to nie tylko kwestia finansów – to serce Twojej siłowni. Każda nowa kobieta, która dołącza do Twojego klubu, wnosi swoją historię, energię i marzenia. To właśnie one sprawiają, że Twój klub tętni życiem i staje się przestrzenią, w której dzieją się przemiany.

Stały napływ nowych klientek daje Ci:

- ✨ stabilność finansową i możliwość inwestowania w rozwój,
- ✨ przestrzeń do wprowadzania innowacji i nowych usług,
- ✨ motywację do dalszego działania – bo widzisz, jak Twoja społeczność rośnie i się umacnia.

Aby osiągnąć ten efekt, potrzebujesz **dynamicznego i kobiecego planu marketingowego**, który nie tylko informuje, ale przede wszystkim **inspiruje i zaprasza**. Twoje działania powinny sprawić, że kobiety poczują:

- 🌸 „To jest miejsce, którego szukałam.”
- 🌸 „Tutaj ktoś mnie rozumie.”
- 🌸 „Tutaj mogę być sobą i rozwijać się w swoim tempie.”

Pamiętaj – skuteczny marketing to nie nachalna reklama, ale **budowanie relacji i zaufania**. To opowiadanie historii, dzielenie się doświadczeniem i tworzenie atmosfery przyjaźni.



🌸 POZYSKIWANIE KLUBOWICZEK – JAK BUDOWAĆ SPOŁECZNOŚĆ, KTÓRA POKOCHA TWÓJ KLUB

🌟 Miesięczne promocje i eventy

Zaskakuj i inspiruj! Organizuj **tematyczne akcje i wydarzenia** – np. „Tydzień Zdrowego Kręgosłupa”, „Jesienna energia – treningi dla odporności” czy „Fitness Day z darmowymi warsztatami”. To świetny sposób, by Twoja siłownia była zawsze „na językach” w mieście i dawała klubowiczkom poczucie wyjątkowości.

🌟 Autentyczność w social mediach

Twoje media społecznościowe to **lustro atmosfery Twojego klubu**. Pokaż realne emocje: uśmiechy, wysiłek, drobne sukcesy. Publikuj inspirujące posty, rolki z energią, historie klubowiczek, konkursy. Kobiety chcą widzieć prawdziwe miejsce – gdzie będą mogły być sobą.

🌟 Obecność w lokalnych społecznościach

Bądź aktywna w grupach na Facebooku i w lokalnych forach. Doradzaj, inspiruj, odpowiadaj na pytania. Gdy kobiety zobaczą Cię jako ekspertkę i „dobrą duszę”, łatwiej zdecydują się przyjść do Ciebie niż do anonimowego klubu.

🌟 Współpraca z lokalnymi firmami

Twoje przyszłe klientki chodzą do kosmetyczek, fryzjerek, aptek, sklepów ekologicznych. Współpracuj z tymi miejscami – zostawiaj vouchery, organizuj wspólne akcje („Analiza składu ciała w aptece”, „Trening z pokazem kosmetyków”). To naturalny, kobiecy przepływ – polecenie od przyjaciółki jest silniejsze niż reklama.

🌟 Program „klubowiczka zaprasza koleżankę”

To złoto. Wprowadź nagrody dla klubowiczek, które zaproszą swoje znajome: darmowy trening, rabat na karnet, upominek. Kobiety lubią dzielić się tym, co je cieszy – a nic nie cieszy bardziej niż wspólny trening z przyjaciółką.



✦ Networking i wydarzenia biznesowe

Bierz udział w spotkaniach takich jak **BNI** czy **lokalne targi zdrowia**. Opowiedz swoją historię, pokaż misję. Nawet jeśli nie każda osoba na sali zostanie klubowiczką, na pewno ktoś poleci Cię dalej – a to otwiera drzwi do kolejnych kontaktów i klientek.

✦ Dni otwarte i warsztaty

Organizuj **dni otwarte** co kwartał. Udekoruj wejście balonami, przygotuj czerwony dywan, lampkę szampana i darmową analizę składu ciała. Dodaj **warsztaty tematyczne**: „Wieczór relaksu z jogą”, „Warsztaty zdrowego odżywiania”. To próg, który łatwo przekroczyć – wiele kobiet potrzebuje najpierw spróbować, zanim zdecydują się na karnet.

✦ Ekspertka w lokalnych mediach

Pisz artykuły do lokalnych gazet, udzielaj wywiadów w radiu. Kobiety zaczną myśleć: „Ona naprawdę zna się na tym, o czym mówi”. To buduje autorytet i sprawia, że Twój klub staje się pierwszym wyborem.

✦ Darmowe treningi i vouchery

Pierwszy trening? Zawsze gratis. Vouchery dla zaprzyjaźnionych firm? Obowiązkowo. Takie proste działania często kończą się długoterminowym członkostwem – bo gdy kobieta poczuje atmosferę i wsparcie, już nie będzie chciała szukać dalej.





✨ Atrakcyjne kampanie marketingowe

Twórz cykliczne akcje, które odpowiadają na realne potrzeby:

- **Bezpłatna analiza składu ciała** – prosty magnes na nowe osoby.
- „Zadbaj o swój kręgosłup” – warsztaty dla pracujących przy biurku.
- „Pierwszy miesiąc 50% taniej” – idealny start dla niezdecydowanych.
- **Konsultacja żywieniowa** – bonus, który pokazuje, że troszczysz się o całość zdrowia, nie tylko o trening.

♥ Zapamiętaj:

Pozyskiwanie klientek to nie sprzedaż. To **zaproszenie do wspólnej podróży**, do miejsca, w którym kobiety czują się bezpiecznie, zaopiekowane i motywowane. Twoje działania marketingowe niech będą jak rozmowa z przyjaciółką: serdeczna, szczerza i pełna wsparcia.



“ KONCEPCJA KOBIECEJ SIŁOWNI JEST ŚWIETNA! KRÓTKIE TRENINGI SPRAWIŁY, ŻE ŁATWIEJ JEST ZNALEŹĆ CZAS NA ĆWICZENIA – NAWET PRZY NAPIĘTYM GRAFIKU. BARDZO PODOBAJĄ MI SIĘ REGULARNE POMIARY – MOTYWUJĄ MNIE. PRZYPROWADZAŁAM NAWET MAMĘ I OBIE JESTEŚMY BARDZO ZADOWOLONE. WIEM, ŻE NIEKTÓRYCH ODSTRASZA UMOWA, ALE DLA MNIE TO DODATKOWĄ MOTYWACJĄ. MOŻNA TU ĆWICZYĆ BEZ PRESJI, BEZ PORÓWNYWANIA SIĘ I... BEZ ZASTANAWIANIA SIĘ, CZY MAM UŁOŻONE WŁOSY! 😊 ”

— BASIA B.

check lista

POZYSKIWANIE NOWYCH KLUBOWICZEK

Codzienna/tygodniowa obecność

- Publikuję posty/rolki w social mediach (Facebook, Instagram, TikTok, LinkedIn).
- Pokazuję autentyczne życie klubu: treningi, uśmiechy, historie kobiet.
- Wchodzę w interakcje – odpowiadam na komentarze i wiadomości.
- Dzielę się inspiracjami i poradami w lokalnych grupach online.

Promocje i wydarzenia

- Zaplanowałam tematyczną akcję na ten miesiąc (np. Tydzień Zdrowego Kręgosłupa).
- Organizuję warsztat/wieczór tematyczny (np. joga, zdrowe odżywianie).
- Planuję dzień otwarty (co kwartał).
- Zapraszam lokalne media/partnerów do udziału w wydarzeniach.

Relacje i społeczność

- Wprowadzam system „Klubowiczka zaprasza koleżankę” z nagrodami.
- Utrzymuję kontakt i współpracę z lokalnymi firmami (fryzjer, kosmetyczka, apteka, sklep).
- Rozdaję vouchery na darmowe treningi w zaprzyjaźnionych miejscach.

Widoczność i marketing

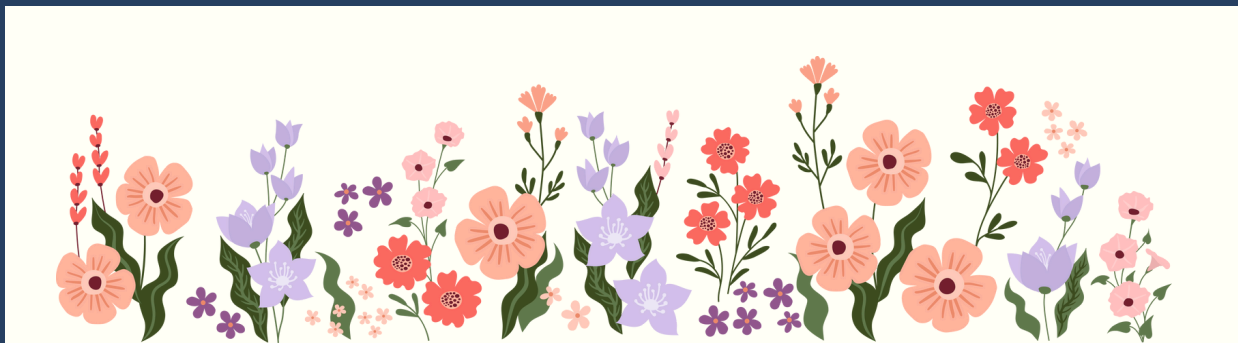
- Przygotowałam miesięczny plan postów i kampanii.
- Zaplanowałam darmową analizę składu ciała jako promocję.
- Ustaliłam ofertę specjalną dla nowych klientek (np. pierwszy miesiąc -50%).
- Zorganizowałam materiały reklamowe offline (ulotki, plakaty).
- Skontaktowałam się z lokalną prasą/radiem w sprawie publikacji.

Networking i budowanie autorytetu

- Zgłosiłam się na lokalne wydarzenie networkingowe (np. BNI, targi).
- Przygotowałam krótką prezentację o moim klubie i misji.
- Spisałam historie sukcesów klubowiczek, które mogę publikować.

Pro Tip!

Traktuj tę checklistę nie jako obowiązek, ale jako mapę do budowania społeczności. Zaznaczaj postępy, a zobaczysz, że z tygodnia na tydzień Twoja siłownia będzie zyskiwała coraz większą widoczność i serca nowych kobiet.

[illegible]

JAK ZAMIEŃIĆ POJEDYNCZE WIZYTY W SILNĄ, KOBIECĄ SPOŁECZNOŚĆ.



Jak zatrzymać klientki i sprawić, by wracały do Ciebie z radością?

Pozyskanie nowej osoby to dopiero początek. **Prawdziwy sukces rodzi się w relacjach.** Lojalne klubowiczki to nie tylko stabilność finansowa – to kobiety, które stają się Twoimi ambasadorkami, przyjaciółkami i częścią rodziny, jaką jest Twój klub.

To właśnie one:

- ✦ polecają Twoją siłownię koleżankom i rodzinie,
- ✦ dzielą się swoimi sukcesami i inspirują innych,
- ✦ wnoszą energię, która buduje atmosferę społeczności.

Lojalność nie tworzy się przez przypadek – ona rodzi się w **zaufaniu, autentycznym wsparciu i drobnych gestach**, które sprawiają, że każda kobieta czuje się zauważona i ważna.

♥ **Wyobraź sobie:** klubowiczka po ciężkim dniu przychodzi na trening. Zamiast anonimowego miejsca trafia do przestrzeni, gdzie ktoś ją wita po imieniu, trenerka pamięta jej cel, a inne kobiety uśmiechają się i dodają otuchy. To właśnie lojalność – zakorzeniona w emocjach i doświadczeniu.

🔑 **Pamiętaj:** Budowanie lojalności to nie jest strategia marketingowa – to **codzienne pielęgnowanie więzi.**

Każda wiadomość, każdy uśmiech i każde wsparcie to cegiełka, z której tworzysz trwałą społeczność.

🌸 SEKRETY BUDOWANIA LOJALNOŚCI I RETENCJI KLIENTEK

♥️ Zwracaj się po imieniu

To prosty, ale niezwykle ważny gest. Każda kobieta chce być zauważona i doceniona. Kiedy mówisz „Cześć, Aniu!”, od razu tworzysz atmosferę bliskości i poczucie, że Twoja klubowiczka jest ważną częścią społeczności.

♥️ Obecność trenera na sali

Trenerka zawsze obok – uśmiechnięta, gotowa pomóc, poprawić technikę i zmotywować. Dzięki temu każda klubowiczka czuje, że nie jest pozostawiona sama sobie, a trening staje się bezpieczniejszy i bardziej komfortowy.

♥️ Edukacja i komunikacja

Nie tylko ćwiczenia! Dzielenie się wskazówkami dotyczącymi zdrowych nawyków, oddechu czy prostych zmian w diecie sprawia, że Twoje klientki dostają coś więcej – wiedzę, którą mogą wykorzystać w codziennym życiu.

♥️ Personalizacja planu treningowego

Każda kobieta ma inne marzenia i cele. Regularnie dostosowując plan, pokazujesz: „Twoja droga ma znaczenie”. To daje ogromną motywację i buduje głębszą więź.

♥️ Dodatkowe zajęcia specjalne

Organizuj energetyczne sesje jak „Power Hour” czy spokojne wieczorki jogi. Dzięki temu klubowiczki odkrywają coś nowego, a siłownia przestaje być rutyną – staje się przygodą.

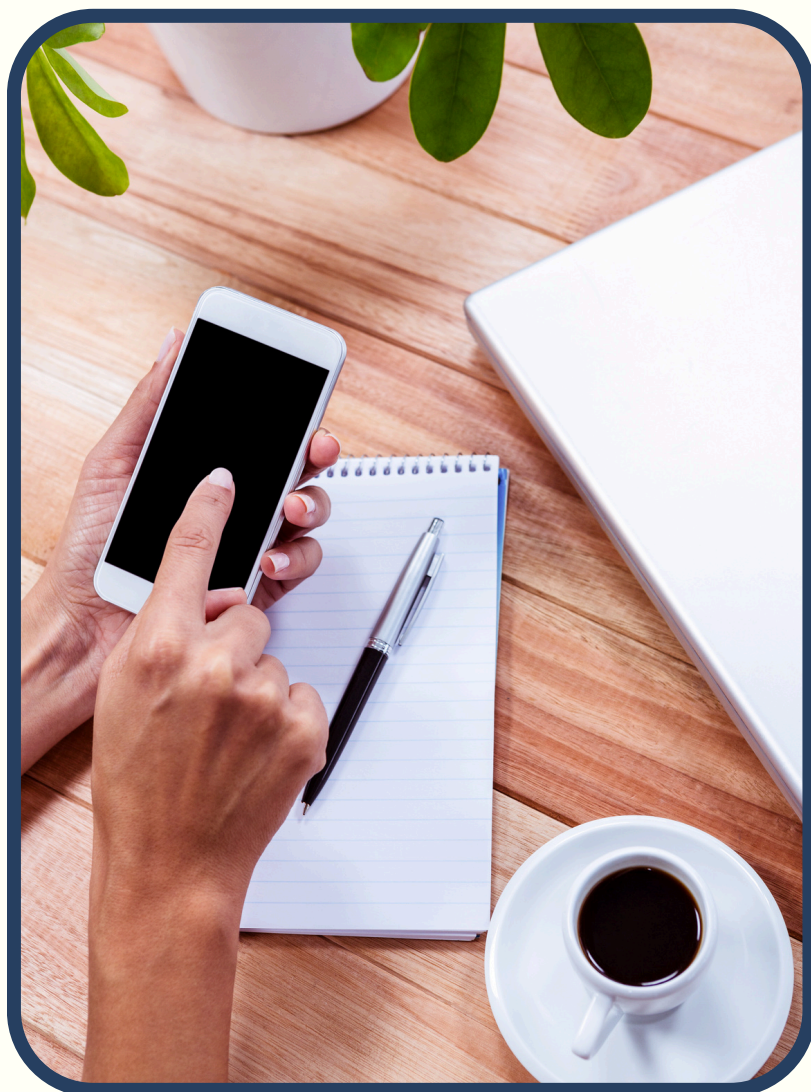
♥️ Regularne spotkania z trenerką

Krótką rozmowa o postępach, celach czy samopoczuciu potrafi zmienić podejście do całego procesu. Klubowiczki czują się wtedy zaopiekowane i wspierane.

♥️ Wsparcie dietetyczne

Proste koncepcje żywieniowe czy mini-przewodniki zdrowego odżywiania pokazują, że myślisz o nich całościowo – nie tylko o ich mięśniach, ale też o zdrowiu i energii.





♥ **Wieczorki tematyczne i konkursy**

Chwila zabawy, wspólny relaks, drobne konkursy – to świetny sposób na integrację i stworzenie atmosfery przyjaźni.

♥ **Regularny kontakt** – newsletter i social media

Wyślij inspirację na weekend, podziel się motywującą historią klubowiczki, pokaż, że jesteś obecna również poza treningiem.

♥ **„Tygodnie zdrowia” i wyróżnienia**

Doceniaj wysiłek. Wybierz „Klubowiczkę Miesiąca” i powiedz głośno: „Dzięki Tobie nasza społeczność jest silniejsza!”.

♥ **Programy wakacyjne**

Lato bywa trudnym czasem dla motywacji. Dlatego przygotuj specjalne programy – lekkie, elastyczne, które pozwolą utrzymać rytm i radość z ruchu.

🌸 **Pamiętaj:** budowanie lojalności to nie jest marketing – to codzienna troska, uśmiech i wsparcie. Lojalne klubowiczki to kobiety, które nie tylko wracają, ale też **przyprowadzają swoje przyjaciółki i córki**, tworząc społeczność wielopokoleniową.

“

ATMOSFERA JEST PO PROSTU CUDOWNA!
KAŻDY TRENING, SPOTKANIE CZY ROZMOWA MA W SOBIE
COŚ WYJĄTKOWEGO.
MOGĘ LICZYĆ NA POMOC I WSPARCIE – ZARÓWNO
PODCZAS ĆWICZEŃ, JAK I W KWESTIACH ŻYWIENIOWYCH.



IRENA L.

”

check lista

✓ CHECKLISTA BUDOWANIA LOJALNOŚCI KLUBOWICZEK

◆ Relacje i bliskość

- Zawsze witam klubowiczki **po imieniu** – bo każda kobieta chce być zauważona.
- Regularnie pytam o ich **samopoczucie i postępy**.
- Dbam o atmosferę **życzliwości i wsparcia** – jak w gronie przyjaciółek.

◆ Opieka trenerska

- Trenerka/trener jest **zawsze obecna na sali**, gotowa pomóc i zmotywować.
- Organizuję krótkie **mini-konsultacje** dla klubowiczek.
- Dostosowuję plany treningowe do **indywidualnych potrzeb i celów**.

◆ Edukacja i motywacja

- Regularnie przekazuję **proste wskazówki zdrowotne i żywieniowe**.
- Organizuję **warsztaty i spotkania tematyczne** (np. joga, zdrowe odżywianie).
- Dzielę się **inspirującymi historiami sukcesu** klubowiczek.

◆ Integracja i atrakcje

- Organizuję **wieczorki tematyczne** i spotkania dla kobiet.
- Prowadzę **konkursy i wyzwania** motywacyjne (np. „wyzwanie tygodnia”).
- Raz na kwartał planuję **dzień otwarty lub event specjalny**.

◆ Docenianie i wyróżnienia

- Wyróżniam „**Klubowiczkę Miesiąca**” – doceniam postępy i zaangażowanie.
- Nagrody i drobne upominki – nawet symboliczne – pokazują, że **każdy wysiłek się liczy**.
- Chwalę publicznie osiągnięcia – w klubie i w social mediach.

◆ Kontakt poza klubem

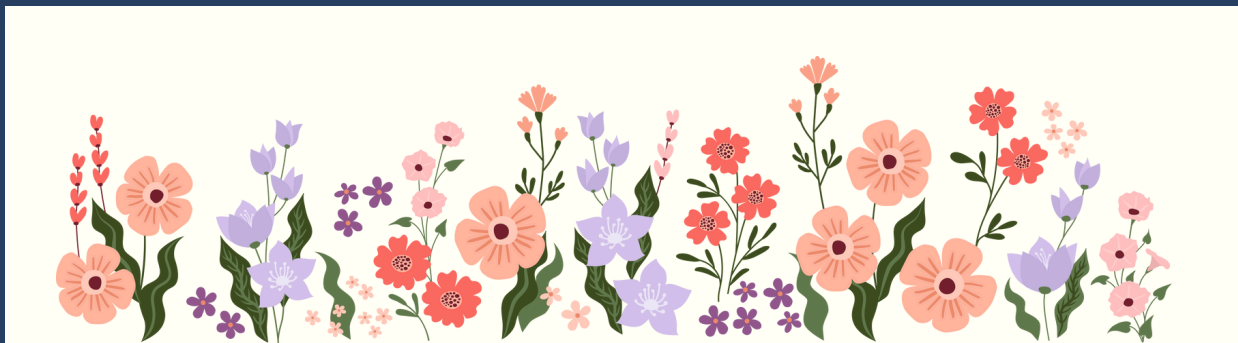
- Wysyłam **newsletter** z inspiracjami i poradami.
- Aktywnie prowadzę **Facebook i Instagram** (motywacje, relacje, historie).
- Tworzę **społeczność online** – np. grupa zamknięta, czat klubowiczek.

◆ Motywacja przez cały rok

- Przygotowuję **specjalne programy wakacyjne**, aby nie tracić rytmu.
- Wprowadzam „**Tygodnie Zdrowia**” – mini-akcje tematyczne.
- Nagradzam klubowiczki za to, że **przyprawiają koleżanki**.

Pro Tip!

Lojalność rodzi się z małych gestów – uśmiechu, zainteresowania, szczerzej rozmowy. Jeśli kobiety poczują się u Ciebie jak w domu, same staną się najlepszymi ambasadorkami Twojej siłowni. 🌸

[illegible]

DLACZEGO TWÓJ ROZWÓJ I ROZWÓJ ZESPOŁU TO KLUCZ DO SUKCESU



🌸 Jak szkolić zespół, by siłownia była miejscem sukcesu?

Nowoczesna siłownia to nie tylko sala pełna sprzętu. To **przestrzeń kobiecej energii**, gdzie rodzi się społeczność, przyjaźnie i motywacja do zmian. A sercem tej przestrzeni jest **Twój zespół**.

To trenerki, recepcjonistki i współpracowniczki każdego dnia tworzą doświadczenie klubowiczek – witają je uśmiechem, wspierają, inspirują i motywują. Dlatego tak ważne jest, by były **pewne siebie, kompetentne i pełne pasji**.

Regularne szkolenia to nie koszt, ale **inwestycja**:

- ✦ w rozwój umiejętności zespołu,
- ✦ w wyższy standard obsługi,
- ✦ w atmosferę, która sprawi, że klubowiczki będą wracać z radością.

💖 Wyobraź sobie klubowiczkę, która po ciężkim dniu w pracy przychodzi na trening. Spotyka uśmiechniętą trenerkę, która pamięta jej imię, wie, jakie ma cele i umie ją zmotywować, nawet gdy brak energii. To właśnie efekt dobrze wyszkolonego, zgranego zespołu.

🔑 Pamiętaj:

Szkolenie zespołu to nie tylko nauka techniki czy sprzedaży. To przede wszystkim **budowanie wspólnej misji** – tworzenia miejsca, w którym każda kobieta poczuje się zauważona, doceniona i silniejsza.

🌸 DLACZEGO SZKOLENIA SĄ TAK WAŻNE?

Szkolenia to **najlepsza inwestycja**, jaką możesz zrobić w swój klub. Dlaczego? Bo Twój zespół to serce siłowni – to oni witają kobiety w drzwiach, prowadzą treningi i tworzą atmosferę, do której chce się wracać.

👉 Już od etapu **przedsprzedaży** warto zadbać o przygotowanie pracowników – żeby od pierwszego kontaktu Twoje klubowiczki poczuły profesjonalizm i ciepło.

👉 Podczas **otwarcia klubu** i w codziennej pracy rozwój zespołu staje się kluczowy – to on decyduje, czy pierwsze wrażenie zamieni się w długotrwałą lojalność.

💡 Jak to robić w praktyce?

- Organizuj krótkie, **cotygodniowe spotkania** (np. 30 minut).
- Rób je w formie **warsztatów, scenek lub wspólnego treningu komunikacji** – to nie tylko wiedza, ale też energia i integracja.
- Z czasem pozwól, by **każdy członek zespołu prowadził szkolenie** w swojej specjalizacji. To buduje zaangażowanie, poczucie wartości i wzajemną wymianę doświadczeń.

❤️ **Pamiętaj:** Szkolenia to nie tylko nauka techniki i sprzedaży – to także budowanie więzi, poczucia misji i wspólnego celu. Dzięki nim Twój klub staje się miejscem, gdzie **zespół świeci energią, a klubowiczki czują się naprawdę zaopiekowane**.



🌸 JAK ZAPLANOWAĆ SKUTECZNE SZKOLENIA?

Kluczem do sukcesu jest dobra organizacja i konsekwencja. **Szkolenia to nie pojedyncze wydarzenia, ale proces**, który krok po kroku wzmacnia Twój zespół.

👉 Zaczynij od tematów, które wymagają największej poprawy – dzięki temu szybko zobaczysz realne efekty i podniesiesz standard obsługi.

👉 Stwórz **harmonogram szkoleń** – np. jedno 30–40-minutowe spotkanie co tydzień lub dwa tygodnie.

👉 Włączaj zespół w tworzenie szkoleń – niech trenerki dzielą się swoimi mocnymi stronami, bo to buduje poczucie wartości i zaangażowania.

🌟 Propozycje tematów szkoleń

💪 Trening i wiedza techniczna:

- Skuteczny trening obwodowy i interwałowy – jak prowadzić go z energią i bezpieczeństwem.
- Analiza składu ciała – jak profesjonalnie przeprowadzić i omówić wyniki.
- Organizacja pierwszego treningu – by każda nowa klubowiczka poczuła się zaopiekowana od pierwszych minut.



♥ **Komunikacja i relacje:**

- Jak budować ciepłą i profesjonalną komunikację z klientkami.
- Jak pracować z osobami, które nie osiągają swoich celów – motywacja zamiast krytyki.
- Sztuka chwalenia i konstruktywnego korygowania – by każda klubowiczka czuła się wspierana.
- Oprowadzanie nowych klientek po klubie – pierwszy spacer, który buduje atmosferę i poczucie bezpieczeństwa.

💡 **Sprzedaż i promocja:**

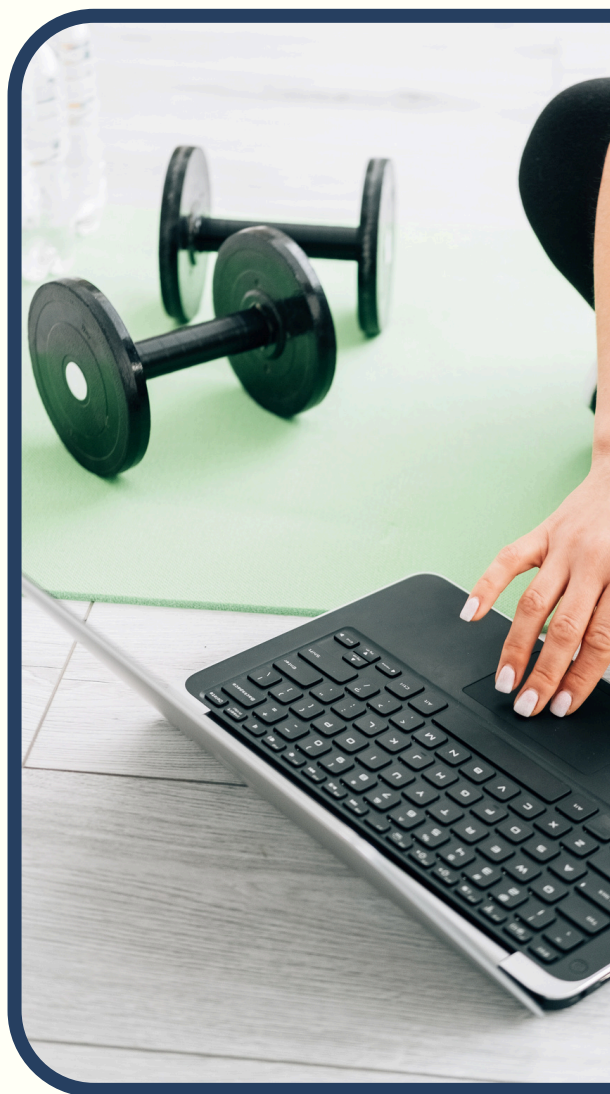
- Profesjonalna sprzedaż – jak mówić o ofercie z lekkością i autentycznością.
- Skuteczna promocja i marketing – pomysły na codzienną widoczność w social media i lokalnych akcjach.

🥗 **Styl życia i zdrowie:**

- Koncepcje żywieniowe – jak prosto i praktycznie wspierać zdrowe nawyki klubowiczek.
- Programy lojalnościowe i budowanie społeczności – jak tworzyć klub, w którym kobiety zostają na lata.

📁 **Organizacja i obsługa:**

- CRM i administracja – jak prowadzić dokumentację i komunikację, by zawsze być krok przed potrzebami klubowiczki.
- Dalsza opieka nad klientkami – jak dbać o relację nie tylko w klubie, ale też online i poza treningiem.



“

TRENINGI SĄ IDEALNIE DOPASOWANE DO INDYWIDUALNYCH POTRZEB – MIMO ŻE ĆWICZYŁYŚMY W GRUPIE. CZUJE SIĘ ZAOPIEKOWANA I NAPRAWDĘ ZADOWOLONA Z KAŻDEGO SPOTKANIA. TO SĄ ZAJĘCIA, NA KTÓRE CHCE SIĘ WRACAĆ.
SYLWIA S.

”



DWUDNIOWE SZKOLENIA – CZAS NA ROZWÓJ I INTEGRACJĘ

Raz na pół roku zorganizuj **weekendowe szkolenie zespołu**. To wyjątkowy czas, w którym łączy się naukę, inspirację i budowanie więzi. Dzięki temu Twój team staje się jeszcze bardziej zaangażowany, zgrany i gotowy, by tworzyć miejsce, które klubowiczki pokochają.

Dlaczego to działa?

- **Edukacja** – podnosisz standard pracy i kompetencje zespołu.
- **Integracja** – wspólne obiady, rozmowy i zabawa zbliżają bardziej niż setki maili.
- **Motywacja** – każdy wraca z nową energią i świeżymi pomysłami.

 Pamiętaj: Zespół, który czuje, że się rozwija i jest częścią większej misji, promieniuje tą energią na klubowiczki. To właśnie one czują, że trafiły w miejsce wyjątkowe.

17 Przykładowy harmonogram dwudniowego szkolenia

Sobota

- 13:00 – 14:30: **Misja i wizja klubu** – przypomnienie, po co to wszystko robimy.
- 14:30 – 15:00: **Przerwa na kawę** – czas na luźne rozmowy.
- 15:00 – 16:30: **Jak stworzyć 5-gwiazdkowy klub** – standardy obsługi na najwyższym poziomie.

- 16:30 – 17:00: **Przerwa na kawę.**
- 17:00 – 18:30: **Profesjonalny trener** – jak być liderem – postawa, energia, autorytet.
- 18:30 – ... **Czas na integrację** – wspólny spacer, kolacja, rozmowy w kobiecym gronie.

Niedziela

- 09:00 – 10:30: **Skuteczna promocja klubu** – jak mówić o nas z pasją i lekkością.
- 11:00 – 11:30: **Przerwa na kawę.**
- 11:30 – 12:30: **Techniki sprzedaży z sercem** – jak zapraszać, a nie „wciskać”.
- 12:30 – 13:30: **Obiad** – czas na wspólny posiłek i wymianę myśli.
- 13:30 – 15:00: **Jak zwiększyć liczbę klubowiczek** – praktyczne strategie.
- 15:00 – 15:30: **Przerwa na kawę.**
- 15:30 – 17:00: **Żywnienie i wsparcie zdrowotne** – jak holistycznie troszczyć się o kobiety.



check lista

✓ CHECKLISTA – DWUDNIOWE SZKOLENIE ZESPOŁU

◆ Przygotowania przed szkoleniem

- Wyznacz termin (najlepiej weekend co 6 miesięcy).
- Zarezerwuj salę/ przestrzeń (w klubie lub poza nim).
- Zaplanuj harmonogram bloków tematycznych.
- Przygotuj materiały (slajdy, flipchart, długopisy, notesy).
- Zorganizuj catering (kawa, przekąski, wspólny obiad).
- Zaplanuj aktywności integracyjne (kolacja, gry zespołowe, spacer).
- Przygotuj drobne upominki dla zespołu (np. notatniki, kubki, motywacyjne kartki).

◆ Dzień szkolenia – sobota

- Rozpoczęcie: przedstawienie celu i wizji spotkania.
- Blok 1: Misja i wizja klubu.
- Blok 2: Standardy obsługi – jak stworzyć „5-gwiazdkowy” klub.
- Blok 3: Profesjonalny trener jako lider.
- Przerwy kawowe i czas na rozmowy nieformalne.
- Wieczór integracyjny – wspólna kolacja, śmiech, budowanie więzi.

◆ Dzień szkolenia – niedziela

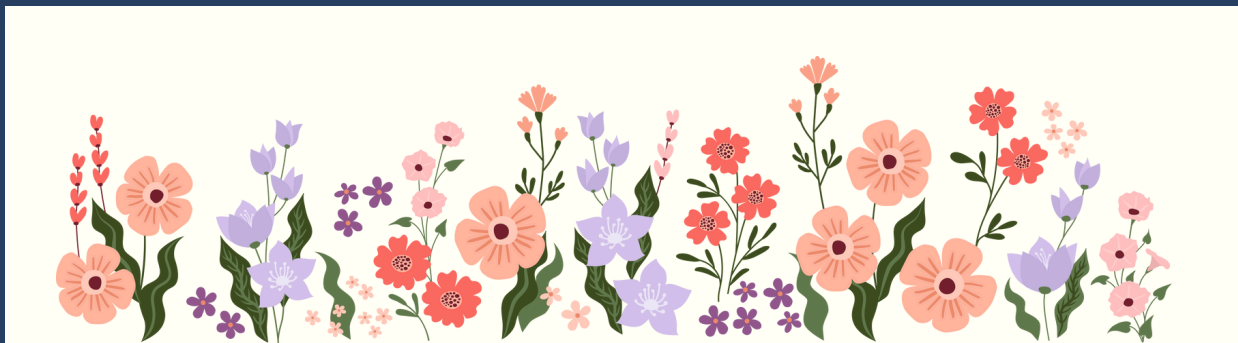
- Blok 4: Skuteczna promocja klubu.
- Blok 5: Techniki sprzedaży z sercem.
- Blok 6: Jak zwiększyć liczbę klubowiczek.
- Blok 7: Żywienie i wsparcie zdrowotne.
- Wspólny obiad – wymiana doświadczeń i refleksji.
- Podsumowanie i wyznaczenie celów zespołu na kolejne pół roku.

◆ Po szkoleniu

- Zbierz feedback od uczestników.
- Opracuj wnioski i spisz plan działań.
- Ustal konkretne cele dla zespołu na najbliższe miesiące.
- Udostępnij zdjęcia/relację w social mediach (buduje wizerunek klubu).
- Podziękuj zespołowi i świętuj wspólny rozwój.

Pro Tip!

Najlepsze szkolenie to takie, po którym zespół wraca z nową wiedzą i... błyskiem w oczach. Dlatego pamiętaj o równowadze – nie tylko nauka, ale też wspólny czas i integracja są kluczem do sukcesu

[illegible]

FORMALNOŚCI BEZ STRESU – PROSTE ROZWIĄZANIA ZAMIAST CHAOSU.



🌸 Dlaczego administracja jest tak ważna?

Dobrze zorganizowana administracja **to ciche serce Twojej siłowni**. To dzięki niej wszystko działa jak w zegarku – od pierwszego powitania nowej klubowiczki, przez prowadzenie dokumentów, aż po wsparcie zespołu w codziennej pracy.

👉 Kiedy administracja jest uporządkowana, Ty możesz skupić się na tym, co najważniejsze – budowaniu społeczności, wspieraniu kobiet i rozwijaniu swojego biznesu.

👉 Klubowiczki czują komfort i bezpieczeństwo – wiedzą, że ich dane są chronione, płatności przebiegają sprawnie, a informacje są zawsze jasne.

👉 Twój zespół ma mniej chaosu, więcej klarowności i poczucie, że pracuje w dobrze zorganizowanym miejscu.

💖 Pamiętaj: administracja nie musi być nudnym obowiązkiem. To **narzędzie, które daje Ci wolność i spokój, bo wiesz, że wszystko jest pod kontrolą**.

🌸 SEKRETY DOBRZE ZORGANIZOWANEJ ADMINISTRACJI

Dobra administracja to nie tylko papiery i segregatory. To **spokój, harmonia i porządek**, dzięki którym Ty możesz skupić się na swojej misji – budowaniu społeczności kobiet i prowadzeniu swojego wymarzonego klubu.

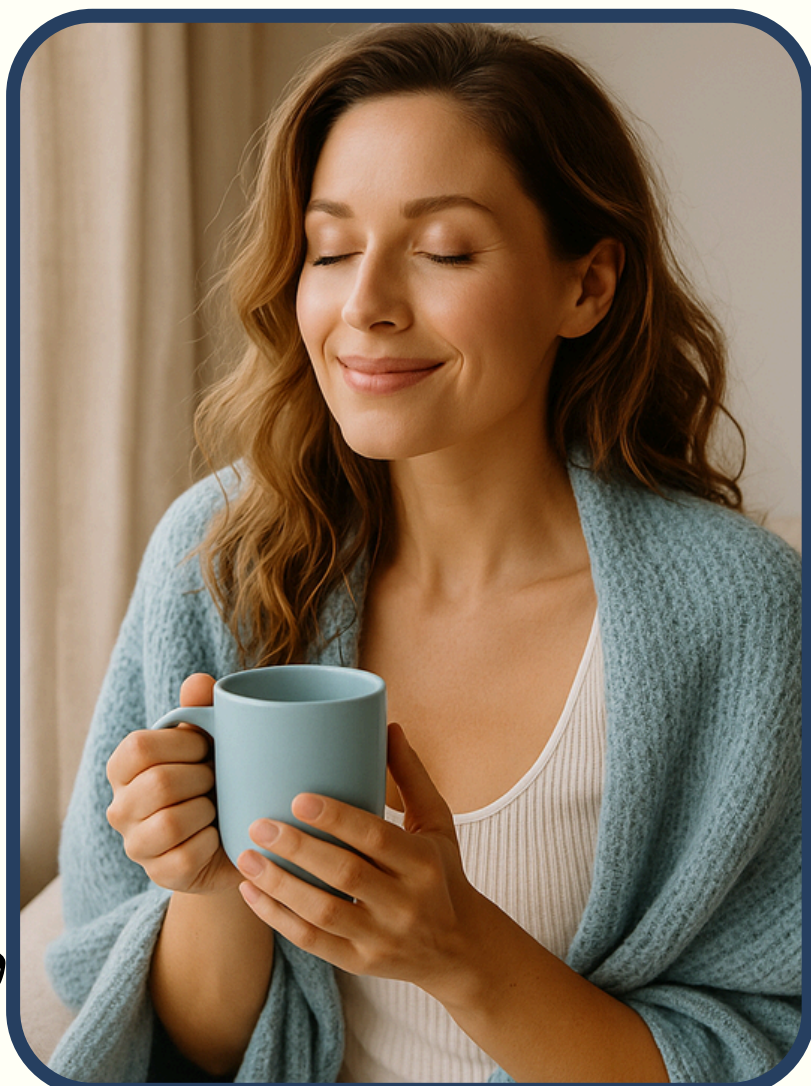
1. ✨ Planowanie celów i działań

- Na początku miesiąca określ **jasny cel liczbowy** – ile nowych klubowiczek chcesz zdobyć.
- W połowie miesiąca usiądź z kalendarzem i zaplanuj kolejny: zaznacz **święta, tygodnie zdrowia, warsztaty, kampanie sprzedażowe**. To daje poczucie spokoju i pokazuje, że zawsze masz wszystko pod kontrolą.

2. ✨ Organizacja przestrzeni i dokumentacji

- Zainwestuj w **segregatory i półeczki** – minimum 10, do różnych kategorii (członkostwa, profile fitness, wypowiedzenia, zawieszenia, druki OST, kontakty do obdzwonienia).
- Przygotuj **minimum 2 komputery** – jeden na recepcję, drugi przy OST (a jeśli planujesz większą skalę, również w biurze).
- Przejrzyj i uporządkuj **umowy, RODO, dane wrażliwe** – warto, by sprawdził je prawnik.

“ TO MIEJSCE, DO KTÓREGO CHODZĘ Z PRZYJEMNOŚCIĄ. PROWADZONE Z SERCEM I OGROMNYM ZAANGAŻOWANIEM – BARDZO MI TO POMAGA SZCZEGÓLNIE W BUDOWANIU MOJEJ SAMOOCENY. CIEKAWY SPOTKANIA O ZDROWYM ŻYWIENIU I KOSMETYCE – WNIOSĄ DUŻO WARTOŚCI. W TRUDNE DNI TRENING I ATMOSFERA W KLUBIE DODAJE MI ENERGII I POPRAWIA NASTRÓJ. DZIĘKUJĘ! GRAŻYNA K. ”





3. ✨ CRM – Twój najlepszy asystent

Dobry system CRM to jak prawa ręka:

- zarządza klubowiczkami, płatnościami i terminarzem,
- przypomina o follow-upach i wydarzeniach,
- generuje listy osób, które dawno nie były na treningu (a Ty możesz wykonać do nich **motywacyjny telefon** 📞).

4. ✨ Relacje z partnerami

Silne partnerstwa to ogromny atut siłowni:

- Przygotuj jasne warunki współpracy korzystne dla obu stron.
- Daj coś od siebie (np. vouchery na treningi, analizy składu ciała, promocję w social mediach).
- W zamian oczekuj rabatów dla klubowiczek, darmowych voucherów czy wspólnych wydarzeń.

5. ✨ Budowanie społeczności i wiedzy

- **Newsletter** – dodaj do niego porady, tygodnie zdrowia, historię sukcesu klubowiczki, przedstaw jednego z partnerów. Wyślij e-mailem lub wydrukuj.
- **Media społecznościowe** – zacznij od Facebooka (tu znajdziesz większość klientek), a potem rozwijaj Instagram i TikToka. To Twoje kanały do budowania **bliskości i zaufania**.

6. ✨ Programy zewnętrzne (Multisport, Medicover)

Klientki z kart partnerskich mogą być mniej lojalne, ale pamiętaj – to dodatkowy ruch, promocja i okazja, by pokazać im, że Twój klub ma coś więcej do zaoferowania niż inne.

💖 **Pamiętaj:** administracja to nie nudny obowiązek, ale narzędzie, które daje Ci wolność. Gdy wszystko jest uporządkowane – Ty możesz oddać serce tam, gdzie jest najważniejsze: w pracy z kobietami i tworzeniu społeczności, która zmienia życie.

check lista



CHECKLISTA ADMINISTRACYJNA SIŁOWNI

◆ Planowanie i cele

- Ustaliłam miesięczny cel liczbowy nowych członkostw.
- Zaplanowałam kalendarz wydarzeń (święta, kampanie, warsztaty, tygodnie zdrowia).
- Zrobiłam przegląd działań marketingowych i sprzedażowych na kolejny miesiąc.

◆ Dokumentacja i przestrzeń

- Przygotowałam min. 10 segregatorów na: członkostwa, profile fitness, wypowiedzenia, zawieszenia, kontakty do obdzwonienia, druki OST, dane RODO.
- Uporządkowałam dokumenty prawne (RODO, umowy) – sprawdzone przez prawnika.
- Wyposażyłam recepcję i biuro w minimum 2 komputery (recepcja + OST).
- Zapewniłam dostęp do drukarki i podstawowych materiałów biurowych.

◆ CRM i systemy

- Wdrożyłam system CRM do obsługi klubowiczek.
- Ustawiłam przypomnienia i follow-upy dla osób, które rzadziej przychodzą.
- Przygotowałam listy do motywacyjnych telefonów i wiadomości.

◆ Relacje z partnerami

- Określiłam jasne warunki współpracy z partnerami lokalnymi.
- Przygotowałam vouchery / analizy / promocje dla partnerów.
- Ustaliłam, jakie korzyści otrzymują klubowiczki (zniżki, darmowe wejścia, wspólne eventy).

◆ Budowanie społeczności

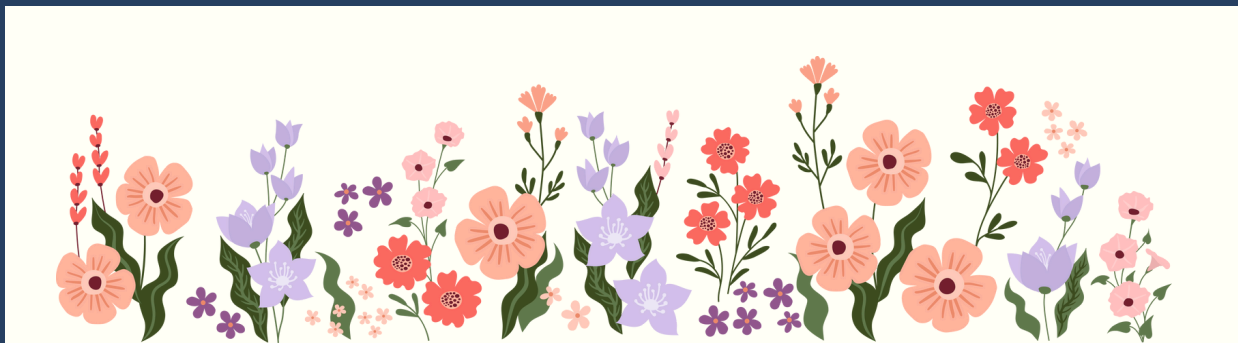
- Wysłałam newsletter (porady, wydarzenia, historie, partnerzy).
- Zaplanowałam aktywność w social media (Facebook, Instagram, ewentualnie TikTok).
- Przygotowałam mini-kampanię edukacyjną lub inspirującą treść.

◆ Programy zewnętrzne

- Zweryfikowałam współpracę z Multisport, Medicover i innymi kartami partnerskimi.
- Ustaliłam sposób komunikacji z klientkami korzystającymi z tych kart (np. zachęty do pełnych członkostw).

Pro Tip!

Porządek w administracji daje Ci poczucie lekkości i wolności. Gdy wiesz, że wszystko działa jak w zegarku – możesz całą energię skierować na to, co naprawdę ważne: budowanie relacji i rozwój Twojej społeczności.

[illegible]

JAK ZADBAĆ O PORZĄDEK I RELACJE, NAWET W TRUDNYCH MOMENTACH.



🌸 Każda interakcja to szansa

Każda rozmowa z klubowiczką – czy to o karnet, przedłużenie członkostwa, a nawet o rezygnację – **to szansa na pokazanie, że naprawdę nam na niej zależy**. Bo w kobiecej siłowni nie chodzi tylko o trening – chodzi o relację, wsparcie i wspólne dążenie do lepszego życia.

Nawet jeśli klubowiczka chce zawiesić karnet albo zrezygnować, potraktuj to nie jako porażkę, ale jako **moment, by być blisko niej**: zrozumieć jej potrzeby, wesprzeć i pokazać, że drzwi klubu zawsze są dla niej otwarte.

🌟 Proste zasady obsługi trudniejszych sytuacji

💖 Wypowiedzenia

- Rozmawiaj spokojnie i z empatią – zapytaj o powód rezygnacji.
- Jeśli to kwestia czasu czy finansów, zaproponuj alternatywę (np. krótszy karnet, zamrożenie zamiast rezygnacji).
- Podziękuj za dotychczasową obecność – pokaż, że doceniasz każdą wspólną chwilę.



♥ Zamrożenia członkostwa

- Traktuj je jako przerwę, nie stratę.
- Zapewnij klubowiczkę, że rozumiesz jej sytuację (wakacje, zdrowie, obowiązki).
- Wyślij motywującą wiadomość w czasie zamrożenia, by czuła, że o niej pamiętasz.

♥ Windykacja

- Podchodź z życzliwością – czasem to zwykłe przeoczenie.
- Przypominaj delikatnie, w przyjaznym tonie, bez oceniania.
- Jeśli problem się powtarza, zaproponuj dopasowaną formę płatności lub porozmawiaj o możliwościach rozwiązania.

🌸 **Pamiętaj:** To właśnie w takich momentach najłatwiej pokazać, że Twój klub różni się od innych. Nie chodzi o „obsługę problemu”, ale o troskę o człowieka. Właśnie wtedy rodzi się lojalność i wdzięczność,



“

ATMOSFERA – CIEPŁA, PRZYJACIELSKA I PEŁNA WSPARCIA.
NIE JESTEM ANONIMOWA. TRENERKI ZNAJĄ MNIE Z IMIENIA, TAK SAMO
JAK INNE DZIEWCZYNINY. DZIĘKI TEMU CZUJĘ SIĘ CZĘŚCIĄ SPOŁECZNOŚCI,
NIGDY WYOBCEWANA.

ZAWSZE MOŻNA SIĘ DO KOGOŚ UŚMIECHNĄĆ, ZAMIENIĆ SŁOWO – A
PRZED E WSZYSTKIM: NIKT MNIE NIE OCENIA. NIE MA ZNACZENIA, JAK
WYGLĄDAM ANI W CZYM ĆWICZĘ – ZUPEŁNE PRZECIWIENSTWO DUŻYCH
SIŁOWNI.

TRENINGI W MAŁYCH GRUPACH DAJĄ MI POCZUCIE BEZPIECZEŃSTWA –
INSTRUKTORZY NAPRAWDĘ CZUWAJĄ NAD POPRAWNOŚCIĄ ĆWICZEŃ.

DO TEGO CZAS TRWANIA TRENINGU JEST IDEALNY – KRÓTKI,
INTENSYWNY I W ŚWIETNYM TOWARZYSTWIE!

MAGDALENA K.

”



🌸 WYPOWIEDZENIA I ZAMROŻENIA CZŁONKOSTWA – JAK ROZMAWIAĆ Z EMPATIA

❤️ Rozmowa to klucz

Kiedy klubowiczka pyta o możliwość wypowiedzenia lub zamrożenia karnetu, nie traktuj tego jako problemu – potraktuj to jako **moment bliskości i szczerzej rozmowy**.

👉 Nawet jeśli prowadzisz trening, wystarczy ciepłe zdanie:

„Dziewczyno, pozwólcie, że na chwilę porozmawiam z Irenką, ale cały czas będę na Was zerkać!”

Dzięki temu kobieta poczuje, że jej potrzeby są naprawdę ważne.

Przypomnij jej o tym, co już osiągnęła, jakie miała cele i zapytaj:

„Jak dalej chciałabyś działać, żeby te efekty utrzymać?”

Często taka rozmowa sprawia, że decyzja o rezygnacji zmienia się w... nową motywację.

🌟 Kiedy można wypowiedzieć członkostwo?

1. Umowa na czas określony (3/6/12 miesięcy)

- Jeśli kończy się np. 30 września – nic nie trzeba robić, by ją zamknąć.
- Wypowiedzenie składa się na prostym formularzu, np.:
- „Wypowiadam umowę z dniem 30 września z powodu braku chęci jej przedłużenia.”
- Warto wypełnić ankietę końcową, by poznać powody rezygnacji i spróbować je odwrócić.

2. Umowa na czas nieokreślony

- Po zakończeniu pierwotnej umowy automatycznie zmienia się w umowę na czas nieokreślony.
- Wypowiedzenie wymaga wtedy **miesięcznego okresu wypowiedzenia**.

•

3. Szczególne okoliczności

- **Problemy zdrowotne** – poproś o zaświadczenie albo zaproponuj list do lekarza z opisem bezpiecznych treningów.
- **Zmiana miejsca zamieszkania** – sprawdź, czy kobieta nie pracuje w mieście, gdzie znajduje się Twój klub. Być może nadal może korzystać z zajęć.

💡 Pamiętaj, by zawsze przypominać o zwrocie karty członkowskiej – to ważny element finalizacji.

✨ Kiedy można zamrozić członkostwo?

- **Problemy zdrowotne** – zaświadczenie od lekarza. (Brak kontaktu można potraktować jako akceptację zamrożenia).
- **Obowiązki służbowe** – potwierdzenie od pracodawcy.

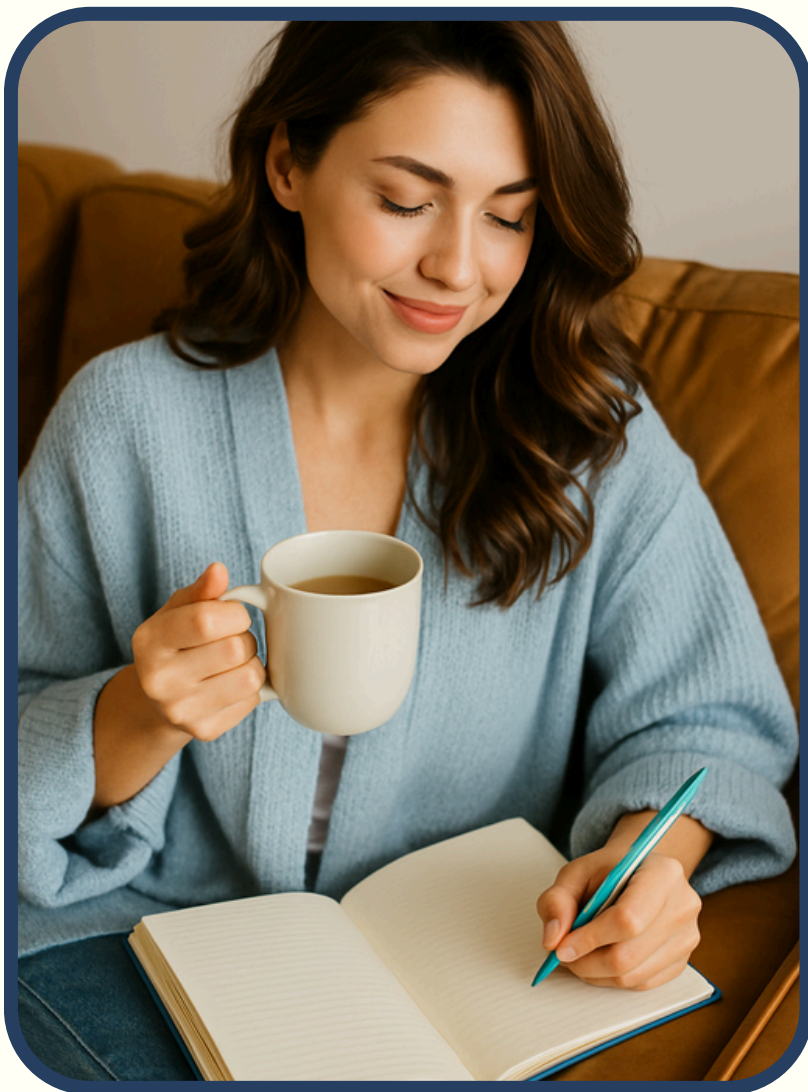
- **Ciąża** – zaświadczenie lekarskie.

✗ **Wakacje nie są powodem do zamrożenia** – ale zamiast odmawiać, zaproponuj inne rozwiązania:

- przekazanie karty członkowskiej znajomej na czas nieobecności,
- wypożyczenie taśmy czy drobnego sprzętu z klubu wraz ze wskazówkami, jak ćwiczyć na wyjeździe.

🌸 **Pamiętaj:** Wypowiedzenie czy zamrożenie nie musi być końcem relacji. To okazja, by pokazać troskę i powiedzieć: „Rozumiem Cię i wspieram, nawet jeśli robisz przerwę.” Właśnie dzięki takiemu podejściu kobiety często wracają – bo wiedzą, że Twój klub to coś więcej niż trening.





🌸 WINDYKACJA – JAK DZIAŁAĆ PROFESJONALNIE I Z SERCEM

Zdarza się, że klubowiczka przestaje płacić. To niełatwe sytuacje, ale pamiętaj – to **wcale nie musi oznaczać końca relacji**. Kluczem jest działanie z empatią, spokojem i konsekwencją.

💖 Najważniejsze zasady:

- Zawsze komunikuj się **uprzejmie i z szacunkiem** – kobieta ma poczuć, że dbasz o nią, a nie ją oceniasz.
- Bądź **konsekwentna i stanowcza**, ale nigdy nie osądzająca.
- Pamiętaj: brak korzystania z klubu **nie zwalnia z obowiązku płatności** – ale sposób, w jaki to powiesz, ma ogromne znaczenie.

🌟 Jak to wygląda w praktyce?

📄 Po 7 dniach zaległości – łagodny SMS

„Droga Anno, przypominamy, że zgodnie z umową opłata za treningi wynosi [kwota]. Prosimy o uregulowanie zaległości na konto nr [...] do [data]. W razie braku wpłaty wystawimy wezwanie do zapłaty. Jeśli masz jakieś pytania lub trudności – chętnie Ci pomożemy.”

📞 Rozmowa telefoniczna

Przygotuj się na telefon – często usłyszysz powód opóźnienia. Rozmowa z empatią i spokojem może sprawić, że klubowiczka poczuje się zmotywowana, a nie przyciśnięta do muru.

✉️ Po 14 dniach – wezwanie do zapłaty listem poleconym

Wyślij pisemne wezwanie w dwóch egzemplarzach. To już formalny krok, ale nadal w tonie: „Chcemy Ci pomóc uporządkować sprawy i zapraszamy do powrotu na treningi”.

🌸 **Pamiętaj:** Windykacja nie jest karą. To **moment przypomnienia i troski**, który – jeśli dobrze poprowadzony – może skończyć się nie tylko odzyskaniem należności, ale też powrotem klubowiczki na zajęcia.

check lista

✓ CHECKLISTA WINDYKACYJNA DLA SIŁOWNI

◆ Krok 1 – Monitorowanie płatności

- Regularnie sprawdzam wpłaty w systemie CRM.
- Po 3-5 dniach opóźnienia – delikatne przypomnienie ustne lub mailowe (np. przy recepcji: „Pani Aniu, zauważyliśmy brak płatności – czy możemy pomóc to uporządkować?”).

◆ Krok 2 – SMS przypominający (7 dni zaległości)

- Wysyłam uprzejmy SMS:
- „Droga Anno, przypominamy, że zgodnie z umową opłata za treningi wynosi [kwota]. Prosimy o uregulowanie zaległości na konto nr [...] do [data]. Jeśli potrzebujesz wsparcia – jesteśmy tu dla Ciebie ❤️.”

◆ Krok 3 – Rozmowa telefoniczna

- Dzwonię z wyjaśnieniem sytuacji.
- Pytam z empatią o powód opóźnienia (zdrowie, sytuacja finansowa, zapomnienie).
- Proponuję rozwiązania: rozłożenie płatności, zamrożenie członkostwa, indywidualne ustalenia.

◆ Krok 4 – Wezwanie do zapłaty (14 dni zaległości)

- Wysyłam list polecony (2 egzemplarze) z wezwaniem.
- Zachowuję ton: „Chcemy pomóc w uregulowaniu zaległości, aby mogła Pani nadal korzystać z klubu”.

◆ Krok 5 – Dalsze działania

- Jeśli brak odpowiedzi – ponowny kontakt (telefon/SMS).
- W przypadku długotrwałego braku reakcji – przekazanie sprawy zgodnie z procedurą prawną.

◆ Krok 6 – Relacja i motywacja

- Nawet w trudnych sytuacjach przypominam klubowiczce o jej celach i dotychczasowych postępach.
- Zawsze kończę komunikat zaproszeniem: „Czekamy na Ciebie – drzwi klubu są dla Ciebie zawsze otwarte 🌸”.

Pro Tip!

Windykacja to nie chłodny proces. To szansa, by pokazać, że jesteś po stronie klientki. Jeśli poczuje troskę i wsparcie, często nie tylko wróci z płatnością – ale i z nową energią do działania.

PODSUMOWANIE – TWOJA DROGA DO WŁASNEJ KOBIECEJ SIŁOWNI

Przeszłaś właśnie przez **Akademię Kobiecej Siłowni**, w której krok po kroku odkryłaś, jak zamienić marzenie o własnym klubie w realny, dochodowy biznes.

👉 **Od ogólnej koncepcji po szczegóły działania** – dowiedziałaś się, czym różni się kobieca siłownia od innych miejsc, jak wygląda trening obwodowy i jakie efekty osiągają klubowiczki.

👉 **Lokal i wyposażenie** – poznałaś, jak wybrać najlepszą lokalizację, jak podzielić przestrzeń i jakie maszyny oraz sprzęt będą potrzebne, aby stworzyć profesjonalne i przyjazne miejsce.

👉 **Zespół i szkolenia** – odkryłaś, jak rekrutować i szkolić trenerów, jak planować ich rozwój, a nawet jak organizować dwudniowe szkolenia integracyjne, by budować zaangażowanie i energię zespołu.

👉 **Budżet i plan finansowy** – zobaczyłaś przykładowe koszty otwarcia, miesięczne wydatki oraz to, kiedy klub może wejść w rentowność. Dowiedziałaś się też, jak planować sprzedaż, aby od pierwszego dnia mieć stabilne przychody.

👉 **Przedsprzedaż i wielkie otwarcie** – dostałaś gotowy plan krok po kroku: od przygotowań i promocji, przez organizację dnia otwartego, aż po celebrację sukcesu z zespołem.

👉 **Pozyskiwanie nowych klientek** – znalazłaś pomysły na działania marketingowe: eventy, social media, współprace lokalne, program „klubowiczka zaprasza koleżankę”, networking i warsztaty tematyczne.

👉 **Budowanie lojalności** – dowiedziałaś się, jak zatrzymać klubowiczki na dłużej, jak doceniać ich wysiłki, organizować dodatkowe wydarzenia i tworzyć atmosferę wspólnoty, dzięki której same stają się ambasadorkami Twojego klubu.

👉 **Administracja i porządek w klubie** – otrzymałaś checklisty, jak zorganizować dokumenty, korzystać z CRM, prowadzić newsletter i współpracować z partnerami.

👉 **Wypowiedzenia, zamrożenia i windykacja** – nauczyłaś się, że nawet w trudnych sytuacjach można działać z empatią i profesjonalizmem, pokazując troskę i motywując kobiety do powrotu.

 Dzięki temu wszystkiemu masz już pełen obraz: **od marzenia, przez plan, aż po codzienne działanie.**

💖 **Twoja siłownia może być czymś więcej niż miejscem treningu** – może być społecznością kobiet, które wzajemnie się wspierają, motywują i rozwijają.

✨ To dopiero początek! Jeśli chcesz iść dalej – masz trzy ścieżki:

👉 Umów się na **konsultację** indywidualną [Tutaj](#).

👉 Wejdź w pełną **współpracę 1:1** [Tutaj](#).

👉 Odkrywaj więcej wiedzy i inspiracji na moim [Blogu](#).

♥ O AUTORCE

Nazywam się **Katarzyna Sadowska** i wierzę, że każda kobieta ma w sobie siłę, by zmienić swoje życie – i życie innych.

Moja droga nie była prosta. Sama kiedyś szukałam miejsca, w którym mogłabym poczuć się swobodnie, zadbać o siebie i spotkać kobiety, które wspierają się nawzajem. Nie znalazłam go... więc stworzyłam własną kobiecą siłownię.

Pamiętam emocje z pierwszego dnia otwarcia: ekscytację, strach, radość i dumę. Z czasem zobaczyłam coś, co dało mi jeszcze większą satysfakcję niż mój własny sukces – **metamorfozy moich klubowiczek**. Kobiety, które wcześniej brakowało pewności siebie, zaczynały błyszczeć: rozwijały się zawodowo, dbały o zdrowie, odzyskiwały energię i wiarę w siebie.

To doświadczenie ukształtowało moją misję:

- 🌸 wspieram kobiety, które chcą otworzyć swoją siłownię,
- 🌸 pokazuję, że biznes może być jednocześnie pasją, misją i źródłem dochodu,
- 🌸 prowadzę krok po kroku – od pierwszego pomysłu po dzień, w którym drzwi klubu otwierają się dla pierwszych klientek.

Dziś wiem jedno – nie musisz być ekspertką od razu, nie musisz znać wszystkich odpowiedzi. Potrzebujesz odwagi, serca i wsparcia – a ja jestem tutaj, żeby Ci je dać.

🌟 Bądźmy w kontakcie!

👉 Dołącz do mnie na [Facebooku](#) – tam dzielę się historiami kobiet, które już zmieniły swoje życie.

👉 Obserwuj mnie na [Instagramie](#) – znajdziesz tam codzienną dawkę inspiracji i motywacji.

👉 Zajrzyj na mój [blog](#) – to biblioteka pełna wiedzy, pomysłów i praktycznych wskazówek.

Katarzyna Sadowska

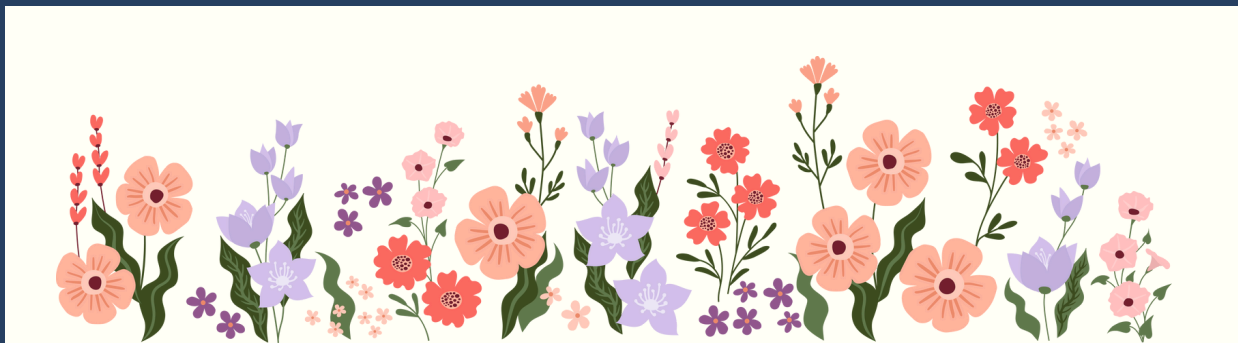


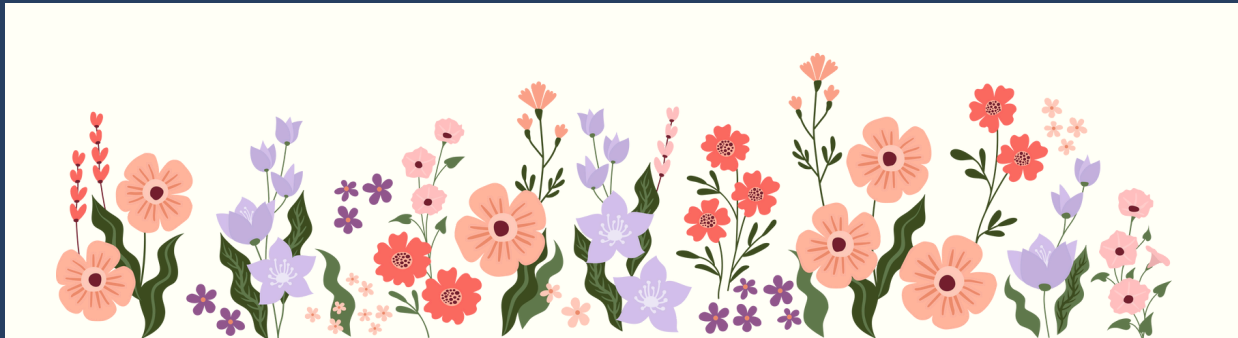
ODWAGA
WSPARCIE
PLAN
ENERGIA
DZIAŁANIE

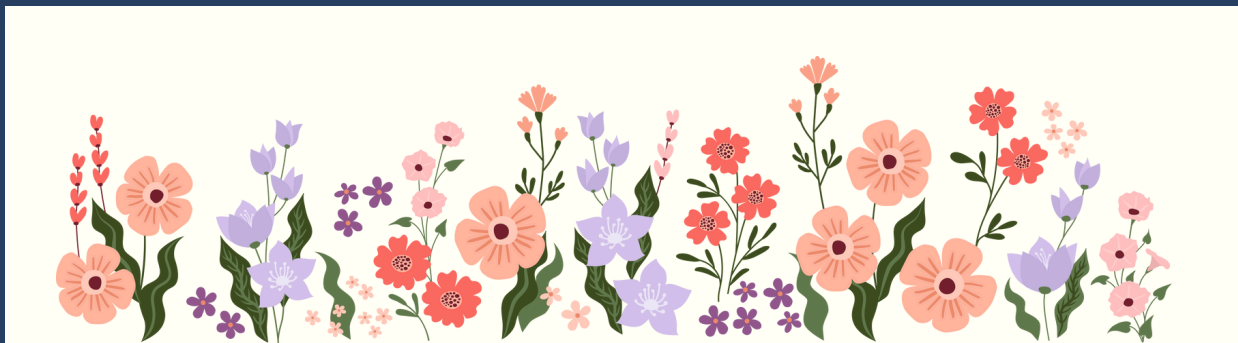


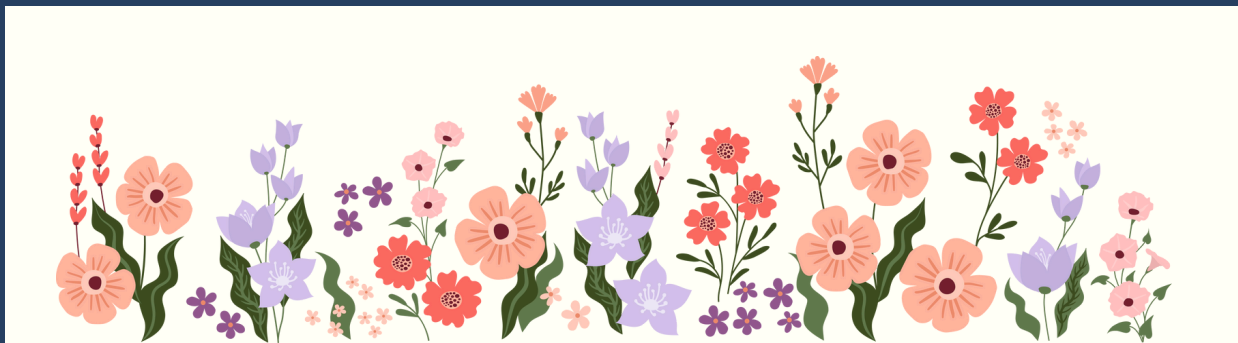
[illegible]

[illegible]

This image shows a full page of a document template designed for handwritten notes or essays. It features approximately 28 evenly spaced, thin grey horizontal lines across the entire width of the page. The margins are consistent on all sides, providing ample space for writing. There are no pre-printed questions, headings, or other markings on the page.

[illegible]

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

[illegible]