

إعادة تشييل

منشأة اللياقة البدنية
الخاصة بك بنجاح وأمان



LIFE FITNESS

FAMILY OF BRANDS

إعادة

تشغيل منشأة اللياقة البدنية الخاصة بك – كيف؟ متى؟

اضطرت منشآت اللياقة البدنية حول العالم، نتيجة لانتشار جائحة فيروس كورونا المستجد، لخلق أبوابها والتكيف مع الواقع الجديد. ألهم هذا التغيير المفاجئ المشغلين وحثهم على التحلي بالإبداع والتمتع بالمرونة وشرعوا في تقديم الحصص الافتراضية وشنوا مبادرات، مثل: تأجير الدراجات في المنازل – وفعل أي شيء ممكن لسد الفجوة.

يستطيع مرتادو الصالات الرياضية جميع ألعاب الصالات الرياضية في المنزل بسهولة. لكن، يتميز الذهاب إلى الصالات الرياضية بالعديد من المزايا.

– أحدهما: يوجد في الصالات الرياضية العديد من الأجهزة عالية الجودة وموظفين على قدر من العلم والمعرفة، كما أن التدريب يكون أسهل بكثير عندما يُتاح أمامهم خيارات متعددة يمكنهم الانتقاء منها، سواء كانوا ممن يفضل تمارين تقوية القلب أو رفع الأثقال.

– من المميزات الأخرى التي تميز الذهاب إلى الصالات الرياضية هي أنه لا يمكنك داخل الصالات الرياضية فعل أي شيء ... سوى التمرين! لا يوجد أطفال يعبثون حولك، ولا يمكنك القيام بالأعمال الروتينية ولا يوجد ما يلهيك عن التمرين في العموم.

– كما أن الجو العام في الصالات الرياضية هو ما يحفز الأشخاص على الاندماج وأداء تمارين رائع!

آن الأوان أن ترحب بالأشخاص مرة أخرى داخل الصالة الرياضية. نعلم علم اليقين أنك تحاول معرفة كيف يمكنك الخروج من الضائقة المالية، ومتأكدين أيضًا أن رجل الأعمال الحقيقي يسعى دائمًا لإيجاد الفرص التي يمكنه من خلالها فتح النادي مرة أخرى. لا يمكن وصف مستقبل قطاعنا بأنه سيكون مشرقًا أو قاتمًا، لكن الأمر سيعتمد على الدولة حيث تقيم ونوع الشريحة التي تعمل بها. لكن ثمة أمرًا حتميًا؛ لن تعود الأمور إلى طبيعتها بالنسبة إلى الأعمال.

وضع طبيعي جديد:

كيفية إعادة دراسة استراتيجيتك.

يتضمن هذا الكتاب الإلكتروني خطوات وخذع عملية تعزز من إعادة تشغيل منشأة اللياقة البدنية الخاصة بك. إنه الوقت الأمثل لإعادة النظر في استراتيجيتك الحالية وتغيير الاتجاه. ثمة أمرًا واحدًا حتميًا، يتمثل في حقيقة أنه سيُفرض «وضع طبيعي جديد» وستتخذ بعض الإجراءات. قد تسن لوائح مختلفة ويمكن أو لا يمكن أن تطبق بعض الأشياء في دولتك، لكننا حرصنا على إضافة جميع الأفكار.

في **لايف فتنس Life Fitness**، نحث الأشخاص على العيش حياة أكثر صحة – نشعر أنه واجب علينا أن ننهض بصالتك الرياضية ونشغلها مرة أخرى.

اقتنص هذه الفرصة لتشكيل عملك وإيجاد الطريق الجديد!

- 
- ١ تجهيز منشأتك
 - ٢ تنفيذ الإرشادات الجديدة
 - ٣ تزويد الموظفين بالعدة
 - ٤ إعادة الاتصال بالأعضاء لديك
 - ٥ فكر في العضويات الخاصة بك
 - ٦ العب في الاتجاهين
 - ٧ العبها بذكاء
 - ٨ نحن هنا لمساعدتك

تجهيز منشآتك



تجهيز منشآتك

الترسبات من رأس دش الاستحمام من خطر بكتيريا الليجيونيلا.

تنمو البكتيريا في المياه الراكدة أو المياه الساخنة أو في الأنابيب التي بها صدأ أو جير أو قذارة. عندما تبدأ الماء في التدفق مرة أخرى، تتطاير بعض القطرات الصغيرة جدًا في الهواء، والتي قد تضرك إذا استنشقتها. بصفة عامة، يعد خطر التلوث ضئيل، لكن الاحتياط أفضل من الندم! ترتبط **جودة الهواء** في الصالات الرياضية في المجمل بالزيادة في استهلاك الهواء. فعندما نتمرن، نتنفس أكثر ونستنشق أكسجين بكمية أكبر لتغذية دورتنا الدموية. لذا، فكلما استغرق التمرين وقتًا أطول وكان أصعب،

تسهم **المياه** في خلق بيئة معيشية صحية. تعد مياه الشرب النظيفة ضرورة أساسية من ضرورات الحياة، ومن ثم فإنها تتسم بالأهمية لدى الجميع. من المتعارف عليه أن المرء يفقد قدر كبير من المياه أثناء التمرين. لكن يتعين الحفاظ على قدر كافي من المياه داخل الجسد للحفاظ على صحتك الجسدية والعقلية.

مع ذلك، تؤثر المياه الراكدة في جودة مياه الشرب المتوفرة داخل منشآتك. في فصل الصيف الحار، ثمة فرصة كبيرة لنمو البكتيريا في الأنابيب أو أن تصدأ الأنابيب. لذا، فقد تكون فكرة فتح الصنابير لمدة دقيقة فكرة جيدة لمنع التلوث ببكتيريا الليجيونيلا. فضلًا عن ذلك، يمكن أن تقلل إزالة

على الأرجح، لم تكن منشآتك خاوية لفترة مثل هذه المدة الطويلة من قبل. لذا، فإن القصد من إعادة التشغيل، من الناحية الفنية، هو البدء من جديد وقد ترغب في التأكد من سلامة جميع الموظفين الفنيين وصحتهم بعد توقفهم عن العمل لمدة شهور. قدم إلى الأعضاء لديك بيئة صحية وآمنة.

احرص على إجراء فحص الصحة والسلامة

زادت كمية الأكسجين التي تكون في حاجة إليها. عادة لا ترتقي جودة الهواء إلى المستويات المقبولة، إذا كان الهواء مشبع بقدر كبير من الغبار والرطوبة وغاز ثاني أكسيد الكربون. يعد أفضل ما يمكنك توفيره من أجل صحة الأعضاء لديك التأكد من أن جودة الهواء أفضل ما يكون.

هل تعلم أن مرتادي الصالات الرياضية يضعون بيئة التدريب النظيفة ضمن أهم ٣ أشياء عند سؤالهم عما يمثل أهمية بالنسبة لهم خلال زيارتهم للصالات الرياضية؟

من ناحية، يشكل التنظيف المستمر لأسطح المعدات والأجهزة العلاجية أهمية لمنع تكوين الغبار. وتعد فتح النوافذ (إن أمكن) من الحلول الأخرى البسيطة والفعالة في التحسين من جودة الهواء. قد تصل نسبة التلوث الموجودة في الهواء داخل الأماكن المغلقة إلى مستويات أعلى مائة مرة من الهواء في الخارج. أيضًا، احرص على تنظيم الحرارة لخلق بيئة تمرين آمنة وأكثر راحة. قد يساهم مكيف الهواء في تنظيم نسبة الرطوبة من خلال تكثيف الهواء الساخن والرطب وذرات الهواء المحملة بالغبار خارج المبنى.

يمكن أحيانًا معالجة أجهزة اللياقة البدنية بالقليل من الصابون والماء أو باستخدام منظف منزلي لا يتسبب في الكشط، ولا سيما عند تنظيف شاشة العرض وجميع الأسطح الخارجية. لا تستخدم إلا قطعة قماش قطنية ناعمة، وضع المنظف على قطعة القماش قبل التنظيف. استخدم مواد التنظيف والتشحيم والحماية، ماركة بريك فري break-free CLP أو الزيت لتشحيم قضبان التوجيه والأسلاك والأحزمة وتنظيفها، خاصة لمعدات القوة.

ستسفر صيانتك المستمرة لأجهزة اللياقة البدنية عن الحفاظ عليها لفترة أطول دون أن تتوقف عن العمل. تقلل الصيانة أيضًا من خطر التعرض لمواقف خطيرة، مثل قطع الأسلاك.

امنح الأعضاء لديك أفضل وأسلم وأنجع تمرين يمكن أن يحصلوا عليه بأجهزة تخضع للصيانة الجيدة. بالطبع يكون التنظيف دائمًا فكرة جيدة، وربما تكون قد قضيت الفترة التي أغلقت فيها المنشأة في تنظيفها تنظيفًا شاملًا بالفعل. على الرغم من ذلك يتعين عليك، قبل إعادة تشغيلها، اتباع أحدث الإرشادات الحكومية للتأكد

من أنك فعلت ما في وسعك لضمان بيئة آمنة وصحية إلى الأعضاء لديك.

تختار بعض أندية اللياقة البدنية تنفيذ عمل الصيانة الخاص بجميع الأجهزة في الوقت ذاته، من خلال فني من الشركة أو من شركة خارجية. تفضل الأندية الأخرى تجزئة التكاليف من خلال القيام بعمل الصيانة الخاص بجهاز معين في أوقات معينة.

نحن على ثقة بأنك ترعى أجهزتك رعاية جيدة، لكن حتى أفضل الآلات تحتاج أن تخضع للفحص الفني بين الفينة والأخرى. إذا كنت تسعى للحصول على خدمة صيانة وقائية للصالة الرياضية الخاصة بك، تواصل مع فريق الصيانة لدينا، سنسعد بتقديم العون إليكم في هذا الأمر!

أخيرًا وليس آخرًا، **تحديث البرامج والإعدادات**، على الأرجح قد أوقفت جميع أجهزة تمارين تقوية القلب الخاصة بها وفصلت الطاقة عنها خلال فترة الإغلاق، بغرض التقليل من تكلفة فاتورة الكهرباء. افحص بعينيك القابس وسلك الكهرباء للتأكد من أن كل الأسنان سليمة وغير متضررة قبل تشغيل كل وحدات الطاقة واحدة تلو

الأخرى. شغل كل الوحدات التي لا تعمل بالكهرباء من خلال الدوس. عند إعادة التشغيل، تأكد من أن جميع الآلات متصلة بالإنترنت وأن لوحات التحكم تعمل بأخر تحديثات صدرت للبرامج. ابق على تواصل!

إذا كان لديك لوحات التحكم Discover SE3 HD، يمكنك تفعيل فصول لايف فتنس عند الطلب للاستفادة من التدريبات المقدمة في أجواء الفصول الرقمية، أينما وكيفما أرادوا. تضيف فصول لايف فتنس عند الطلب خاصية جديدة جذابة إلى أجواء الترفيه الغنية التي لدينا بالفعل، قم بتوصيل لوحات التحكم Discover SE3 HD لتحفيز الأعضاء لديك!

ستجد قائمة مفصلة أكثر عن التنظيف والصيانة من هنا (الرابط إلى منتدى ا في أوروبا والشرق الأوسط وإفريقيا (emea)).

 [Cleaning and maintenance checklist](#)

 [Life Fitness on Demand](#)

تنفيذ الإرشادات الجديدة





تنفيذ الإرشادات الجديدة



وقت ممكن. يبدأ التواصل من خلال ممارسة الصراحة والصدق والوضوح بأكبر قدر ممكن مع الموظفين والأعضاء.

أشرك الجميع.

سل عن الوسائل المتاحة للتحسين واخلق ثقافة حيث يتجرأ جميع الأشخاص على طرح الأسئلة، حتى إذا كانت الإجابة في غاية الوضوح. ما الذي يفضله الموظفون والأعضاء في صالتك الرياضية؟ ما الذي يمكن تحسينه؟ هل هم على دراية بجميع الوظائف التشغيلية والفوائد؟ لعلمهم قد ذكروا حتى أشياء لم تخطر على بالك من قبل. إن الأمر كله يتعلق بالعودة بقوة!

نعلم أن الأمر لن يكون ببساطة مثل العمليات المستمرة كما في السابق. لذا، نود أن نطرح عليك بعض الأفكار عن كيفية الامتثال إلى اللوائح الجديدة. اغتنم هذه الفرصة لتشكيل عملك وإيجاد مسارك الجديد من خلال منح الأعضاء لديك أفضل وأسلم وأنجع تمرين ممكن!

التواصل هو المفتاح

أعدت الصالات الرياضية بالفعل في أستراليا خطط سلامة ونظافة صارمة لكي تعود إلى العمل في أقرب وقت ممكن، ويعد اتباع القواعد ببساطة ضمن السبل العديدة التي تمكنا من العودة إلى الصالة الرياضية في أقرب

لا مناص من التكيف مع الإرشادات الصارمة لإعادة تشغيل منشأة اللياقة البدنية الخاصة بك بنجاح، وهو ما يعد الأفضل للجميع، سيكون هناك «وضع طبيعي جديد» وإجراءات يتعين اتخاذها.

تتمثل الطريقة الوحيدة لضمان التشغيل الناجح والأمن للصالة مرة أخرى في الإعداد بنسبة 100٪ والتعاون بين الموظفين والأعضاء. اخبر الأعضاء لديك سلفًا وشدد على أهمية اتباع القواعد واطلب منهم الاضطلاع بدورهم وتحضير أنفسهم أيضًا، واخبرهم أن الغرض من كل ذلك التأكد من أنهم يمكنهم زيارة مكانهم المفضل. نحن جميعًا في هذا الأمر معًا، أنت والأعضاء لديك وموظفيك وزملائك أصحاب الصالة الرياضية!

اجعل العودة إلى الصالة الرياضية أسهل ما يمكن بالنسبة إلى الأعضاء لديك، فهم على الأرجح لا يعلمون كذلك ما هم بصدده. يمكنك ببساطة وصف كل الخطوات خطوة بخطوة تخص التواصل؛ إذا كان يمكنهم حجز موعد وكيف يمكنهم ذلك، وأن يغيروا ملابسهم في المنزل، ومن أين يمكنهم الدخول إلى الصالة وكيف، وأن يغسلوا أيديهم، وأن ينظفوا الأجهزة بعد الاستخدام وألا يستحموا.

تبدو مثل تلك التعليمات مبالغ فيها، لكن الأعضاء لديهم أكثر من ذلك ليشغل بهم، فهم يذهبون إلى

الصالات الرياضية ليتدربوا وليهربوا من المطحنة اليومية!

هل فكرت في توفير أداة حجز لتفادي الاصطافاف؟

في الغالب لن يُسمح سوى لعدد محدود من الأشخاص بالدخول إلى النادي - خاصة في المرحلة الأولى. مرة أخرى، يشكل الإعداد نصف المعركة. يتمثل الحل الأوضح في ضبط أداة الحجز الحالية أو الأنظمة الرقمية الأخرى التي يمكنك الوصول إليها. يجعل هذا أيضًا حياة الأعضاء لديك أسهل. إن لم يكن لديك أداة حجز فيما يخص فصولك الجماعية حتى الآن، أو إن لم تكن تلك الأداة دائمة، فيوجد العديد من الأدوات الزهيدة إلى حد ما والبسيطة المتاحة (عبر الإنترنت). أيضًا يتضمن الحساب المدفوع على موقع هالو أداة حجز.

فكر في تحديد كمية الحصص التدريبية أو الحجوزات التي لديك في الأسبوع ليكون الأمر صادقًا قدر الإمكان. يمكنك حتى التواصل مع المورد الخاص بك، فهم أيضًا يحاولون إيجاد الحلول لمساعدتك ومساعدة أصحاب الصالات الرياضية الآخرين.

مرة أخرى، التواصل هو المفتاح؛ فإذا كان لديك أداة حجز، فإنك ستقيد الأعضاء لديك مبدئيًا، حيث إنهم لن يتمتعوا بالحرية في القدوم إلى الصالة والتدريب نفس عدد المرات وللمدة التي يريدونها. يمكن أن يشكل هذا مشكلة محتملة، ومن ثم، فإن الشفافية في هذا الأمر في غاية الأهمية: «هذا هو واقع الأمر، أو لن يوجد شيء على الإطلاق».

إذًا ماذا عن الالتزام بالتباعد؟

ثمة العديد من الأمور التي ينبغي إنجازها لإعادة تشغيل عملك الذي كان متعطلًا بصفة مؤقتة خلال انتشار جائحة فيروس كورونا المستجد. يمكن أن تفتح الصالات الرياضية «إذا تقيدوا ببرتوكولات التباعد الجسدي والنظافة». لن يكون التباعد الاجتماعي شيء من الماضي عندما «تنتهي كل هذه الجلبة». سيؤدي التباعد الاجتماعي في الغالب إلى إعادة صياغة بعض السياسات والإجراءات في الصالات الرياضية في جميع أنحاء الدولة.

كيف يمكن التعامل مع التقييد بالتباعد في المنشأة الخاصة بك؟ إليك بعض النصائح:

1. تأكد من ترك مسافة ه أقدام على الأقل بين الآلات. إن لم يكن هذا ممكنًا، احرص على وضع فواصل بينهم. فكر في الزجاج الشفاف أو الفواصل القابلة للطي.

تذكر: لست وحدك من يعاني جراء ما يحدث! يمكن أن تساعد لايف فتنس من خلال الرسومات ثلاثية الأبعاد أو إعادة تصميم مخططات الصالة الرياضية للتأكد من ترك مسافة ه أقدام بين مرتادي الصالة طوال الوقت.

إن لم يكن هذا خيارًا في منشأتك، تأكد من تعطيل الآلات وأخبر الأشخاص بذلك من خلال وضع الملصقات أو الشريط العازل، وبالطبع سيكون من النوع الذي يبدو لطيفًا لأنه سيكون شيء مخزي إذا رأى الأعضاء لديك أن الصالة تشبه موقع الإنشاءات.

2. قد يصعب أداء تمارين تقوية القلب أو الفصول الجماعية! حيث إن النصيحة المسداة هي أن تظل بالمنزل قدر الإمكان، وقد أزلت بعض الصالات الرياضية المقاعد من الدراجات المنزلية، لذا لا يمكن استخدامها في الحفاظ



التوقف، يمكن التأكد من مراعاة التباعد الجسدي.

استخدم الشريط والعلامات الأخرى للإشارة بوضوح شديد إلى المسارات ومساحات العبور أحادية الاتجاه. ربما يمكنك حتى فتح بوابتك الخلفية بحيث يكون لديك بوابات للدخول وأخرى للخروج؟ ماذا عن استخدام المسارات مع اتجاه عقارب الساعة أو عكسها في منشأتك؟

عندما يكون لديك مدخلين أو عندما يمكنك تنفيذ ذلك، سيتمكن حتى تقسيم المنشأة إلى جزأين وتنظيم عدد الأشخاص في كل جزء، وهو ما سيسر عليك رقابة مراعاة الإجراءات من عدمها.

نصيحة سريعة: هل فكرت في عمل خصم للأشخاص الذي يتخذون قرار الاشتراك وأن يصبحوا أعضاء خلال هذه الأوقات؟

[HALO Tutorials](#)

[HALO Premium](#)

[3D Design examples](#)

استثمارًا ضئيلاً في أجهزة التسجيل، حيث يمكنك مشاركة الحصص على الوسائل الرقمية وبثها مباشرة. يخولك هذا بالاستفادة من التوجه الحالي المطلوب وزيادة عدد الأعضاء لديك الذين يمكنهم الاشتراك في فصولك الجماعية.

ع. حيث إن تلك الأفكار أثبتت فعاليتها، فثمة بالطبع بعض الجوانب السلبية: حاول غلق غرف تغيير الملابس والاستحمام في الأسابيع الأولى لأنه يصعب للغاية التقييد بتلك الإجراءات الصارمة أو اتباعها. احرض أيضًا على غلق حمام السباحة وقلل من استخدام الموارد المائية وامنح الدخول إلى قسم المشروبات أو جد منه.

يبدو تحديد المسارات إجراء عظيم، ليس فقط في أماكن البيع بالتجزئة! في حين أن أصحاب الصالات الرياضية يتوقون إلى إعادة تشغيل صالاتهم، قد يتعين عليك اتخاذ بعض الإجراءات للتأكد من سلامة الأعضاء لديك وموظفيك. ومن ضمن تلك الإجراءات الذي أثبتت فعاليتها: «تحديد المسارات».

من خلال إنشاء مساحات للعبور أحادية الاتجاه باستخدام الأسهم وعلامات

على مسافة التباعد التي تقدر بخمسة أقدام. يمكن الاستمرار في فصول اللياقة من المنزل، كل من تمارين تقوية القلب وتمارين القوة. ما رأيك في تقديم فصول عبر الإنترنت إلى الأعضاء الحاليين لديك؟ أيضًا، ينبغي التفكير في توسيع المساحة الأرضية للصالة الخاصة بك (مؤقتًا) سعيًا لإيجاد الفرص لوضع أجهزتك «الزائدة عن الحاجة» بها والتي من شأنها أن تخلق فرصًا أكبر. ربما تستطيع تأجير موقع آخر بجوارك أو مساحة في طابق آخر حيث يمكنك وضع آلات الجري في الوقت الراهن؟ قد يُسمح لك حتى ببناء خيمة في المساحة المخصصة لإيقاف السيارات.

٣. قد يستحق الأمر كذلك عناء إعادة النظر في الاستديوهات (باهظة الثمن) المخصصة لأداء الفصول الجماعية. إذا كان لديك عدة استديوهات، فقد تكتفي بواحد في الوقت الحالي، بينما يمكنك استثمار الثاني في أداء فصول الركض على أجهزة الجري أو فصول التجديف. سيؤدي وضع أجهزة تمارين تقوية القلب في الاستديوهات إلى خلق مساحة إضافية في أرضية الصالة، فضلًا عن ذلك، يجدر معرفة إذا ما كان يمكن توسيع غرفة أداء تمارين اللياقة الجماعية الباقية مع الاستثمار

تزويد الموظفين بالعدة





تزويد الموظفين بالعدة



في حين أن المنشأة الخاصة بك مغلقة، احرص على إعطاء موظفيك ما يجعلهم يشعرون بأنهم ذى فائدة في الوقت الراهن. تعد هذه الفترة بمثابة فرصة ينبغي اقتناصها للتعلم والتطوير والبحث عن الدورات واختيار سلوكك وما إلى ذلك، ينبغي أن يعود الجميع أقوى! ربما لم يمارس موظفيك العمل منذ أسابيع أو حتى شهور، لكن على أقل تقدير فإنهم قد فعلوا شيئاً ذي قيمة.

لايف فتنس هنا لمساندتك أنت وفريقك خلال هذه الأوقات العصيبة.

لا تتردد في التواصل مع أكاديمية لايف فتنس ومنشأة التدريب والتعليم العالمية التابعة لنا والتي

قد يشعرون بالتوتر ذاته الذي يشعربه الأعضاء لديك بالنسبة إلى إجراءات السلامة والصحة. وحيث إنهم من يتحدثون باسم منشأتك، ينبغي أن يكونوا واثقين بأنهم يستوعبون جميع القواعد للتأكد من أنهم والأعضاء لديك يتبعونها.

التنمية الشخصية

لا شك في أنك تمر بوقت عصيب ولا بد من أن الأمر يشق على موظفيك كذلك، ليس لديك القدرة للمشاركة لهذه الفترة الطويلة. بيد أنه، خلال الإغلاق، تعلم فريقك العمل معاً عن بعد، ونتيجة لذلك، ربما أصبحوا أقوى ويمكن حتى «أقرب» إلى بعضهم البعض. تقبل هذا التطور «وعزز» هذه الفرصة.

بالطبع لن تسير الأعمال كما كانت في الوقت الراهن. مع ذلك، إذا استطاعت الصالات الرياضية أن تفتح أبوابها حتى مع تقليل الطاقة الاستيعابية، فإن هذا سيشكل نظرة إيجابية في مصير مجتمع اللياقة البدنية بأكمله. ماذا تنتظر من الموظفين! فهم لا غنى عنهم في أي منشأة رياضية. كيف يمكنك التأكد من أنهم على استعداد للدخول إلى الصالة الرياضية بعدما ظلوا طوال هذه الفترة خارج اللعبة؟



بالمتلقي. إنه يتعلق بهم الآن، وليس بالبيع. فكر في رسالتك قبل الشروع في التواصل، وينطبق هذا على القضايا الداخلية والخارجية. يجب تدريب الموظفين على كيفية التواصل مع الأعضاء واخبارهم بالمستجدات بطريقة مناسبة.

- علمهم كيفية معالجة سوء السلوك ودربهم على كيفية التواصل مع الأعضاء. حاول فعل ذلك بأسلوب تفاعلي أو من خلال أداء الأدوار - اسمع أفكارهم وآرائهم، اجعلهم يشعرون كأنهم جزء من هذا الأمر. - دع فريقك يشارك في إعداد جدول التنظيم. ما هي أفكارهم؟ اخلق القبول والموافقة.

نصيحة سريعة: إذا كنت تفكر في توفير نظام إداري رقمي جديد أو أداة مختلفة لتقديم الفصول الافتراضية، يمكنك إنشاء بعض المواد التعليمية الإلكترونية لإعداد الموظفين لديك كما ينبغي، وفي الوقت ذاته الاستمرار في إشراك الأعضاء لديك.

 [HALO Tutorials](#)

 [HALO Premium](#)

على استعداد للعودة إلى العمل مرة أخرى؟ هل سيكون من خلال طرح مجموعة من الأسئلة لاختبار المعرفة لديهم؟ هل أعددت دورات تدريبية عبر الإنترنت بعد؟ هل استمر الموظفين لديك في التواصل مع عملائك؟ إن لم يكن، ربما يمكنك ترتيب ذلك لسد الفجوة. فعلاوة على أنه حل وسط «آمن» لإعادة بناء ثقة الموظفين في أنفسهم، فإن التواصل مع الأعضاء لديك يمثل أهمية بالغة بالنسبة إليهم.

استخدم الحساب المدفوع في هالو للاستفادة من أداة التواصل المتبادل.

ابق على اتصال بالأعضاء لديك، خارج الجدران الأربع لمنشأتك أيضًا. أضرب عصفورين بحجر واحد.

التفاعل مع الأعضاء

حيث إن التفاعل مع الأعضاء يسفر عن موظفين يتمتعون بالثقة، فإنه له مميزات تتعدى هذا الأمر.

على الأرجح لم يصل إلى مسامع الأعضاء أي أخبار عنك منذ فترة. فقد تشكل القاعدة التالية أهمية أكثر من أي وقت مضى

إن الأمر لا يتعلق بعلامتك التجارية، بل

تركز على المواد التعليمية للعملاء والمهنيين العاملين في مجال اللياقة البدنية والمدربين في كافة أنحاء العالم. تقدم أكاديمية **لايف فتنس** عدد هائل من الورش والدورات التدريبية المصممة خصيصًا من أجل مدربي اللياقة البدنية والمدربين الشخصيين ومدربي الفصول الجماعية في الاستديوهات ومديري منشآت اللياقة البدنية والتي يلقيها نخبة من أفضل المدربين في الدولة. يمكن أن تصمم تلك الورش التدريبية حسب الطلب ويمكن تقديمها عبر الإنترنت أيضًا.

الثقة بالنفس

تأكد من أن الموظفين العاملين لديك يشعرون بالثقة تجاه العودة بعد عدة أسابيع من التوقف عن العمل.

يتسبب انعدام الأمن في إحساس الموظفين بالخوف من طرح الأسئلة وهو ما سيفضي إلى ارتكاب الأخطاء أو عدم ترتيب الأولويات. وتؤثر الحيرة تأثيرًا سلبيًا على الحسم والمصادقية لدى الموظفين. بصفتك مدير، تكمن المهارة في التصدي إلى تلك الحيرة ومعالجة عواقبها بأسلوب أبعد ما يكون عن التأنيب.

ما الذي تفعله لجعل الموظفين لديك

إعادة الاتصال
بالأعضاء لديك

3



إعادة الاتصال بالأعضاء لديك

خيارات إبداعية في المنزل أو بالخارج. وكذلك، الأعضاء الذين يتدربون عدد ٤ مرات في الشهر سيُعرضون بشدة عن النشاط البدني والتغذية السليمة أثناء قيود العزل الذاتي.

يمكنك الشعور بالتوتر: إن خلق المبيعات خلال فترة من الصعوبات الاقتصادية البالغة ليس بالأمر الهين على الإطلاق! هذا التوتر واقعي جدًا، ولا سيما بالنسبة إلى المشاريع الحديثة أو الأعمال الأصغر والتي قد لا يتوافر لديها الموارد التي تجعلها تصمد تلك الفترات الطويلة من تراجع التدفق المالي.

سيتحتم عليك إيجاد وسائل مختلفة للتواصل مع الأعضاء لديك وللتوضيح إليهم فرط السعادة التي تشعر بها لاستقبالهم مرة أخرى لكي تكسب ثقتهم وائتمانهم مرة أخرى. ولكن أيضًا، لتأكد لهم أنك اتبعت جميع القواعد. من الضروري جدًا أن تطمأن الأعضاء لديك بأنك نفذت الجزء الذي ينبغي عليك الاضطلاع به.

هل تعلم ... أن الأعضاء الذين يتدربون ٨-١٢ مرة أو أكثر في الشهر سيستمرون على الأرجح في أداء روتين معدل لتمارين اللياقة البدنية مع

ع

افتقد العديد من الأعضاء لديك صالتك الرياضية تمامًا مثلما افتقدتهم، لكن لا يزال ... أكثر سؤال إلحاحًا في أذهاننا في الوقت الحالي يتمثل في: «هل سيثق العميل في الذهاب إلى مكان قريب من أشخاص آخرين لأغراض الترفيه؟»



تأكد أيضًا من إحاطة الأعضاء لديك بجميع التغيرات التي طرأت على منشأتك - سيحدث هذا على الأرجح بصفة دورية. مرة أخرى: طمأن الأعضاء بشأن قيم الشركة وبأنها ستظل قائمة، على الرغم من أنها ستنفذ بأسلوب مختلف قليلًا. التواصل هو المفتاح!

كيف ينبغي على الأندية التواصل لإعادة التشغيل؟

- كن بارع ومحدد: يتلقى الأشخاص العديد من الرسائل ذات الصلة بفيروس كورونا المستجد في هذه الآونة. احرص على أن تتواصل برسائل ذات مغزى.

- تمتع بالشفافية عن التغيرات المحتملة: مع حالة عدم اليقين، يجب على الأعضاء التفهم أنه سيطرأ تغيرات أكثر، حيث إن المجتمع يتكيف مع انتشار الجائحة. «سنستمر في تنفيذ هذا حتى إخطارنا بغير ذلك».

- كن نبيه: اجعل لديك قناة اتصال واضحة واحرص على إطلاع الأعضاء بالمستجدات. لا تفاجئهم بالتغيرات الجديدة التي لم يتوقعوها.

- الاتصالات الشخصية: ليس من الطبيعي أن تتواصل بالرسالة ذاتها مع

حين أن التباعد الاجتماعي قد حد من التفاعل الشخصي؟»

يمكنك تعزيز العلاقة مع الأعضاء لديك من خلال اتباع السلوك الصحيح الذي يركز على العميل لكسب مودة دائمة. دع الأعضاء لديك يعرفون أنك تتفهم ظروفهم وأنت تهتم بما هو أكثر من الربح، وليس خلال هذه الفترة الصعبة فحسب. احرص على التوضيح إلى الأعضاء لديك أنك تهتم لأمرهم، في جميع الأوقات. لا تنسى أن تشدد على الصحة! إن الأمر كله يتعلق بها. زود الأعضاء بروتينات للتمرين أو حتى وصفات ليظلوا بصحة جيدة.

في الغالب قد أطلعت الأعضاء لديك بالفعل بالخطوات التي تتخذها عبر وسائل التواصل الاجتماعي والرسائل الإلكترونية أو كليهما. تأكد من جعل رسائلك مقتضبة وبأسلوب رفيع، لا تبالغ في إظهار الجزء الجيد لديك. ختًا، سيهتم الأعضاء لديك بالقيمة التي تقدمها إليهم. حدد الأسباب التي حثتهم على الاشتراك في عضوية الصالة الرياضية الخاصة بك في بادئ الأمر. ذكرهم بجميع المزايا والمنافع.

يتمثل المفتاح في الاستيعاب بأنك ستتعامل مع أنواع مختلفة من الأعضاء لديهم توقعات متباينة وسلوك مختلف، يتعين عليك التواصل مع كل منهم بصورة مناسبة. سينقسم الأعضاء إلى الفئات التالية:

- **المتفائلون:** «كل شيء سيعود إلى طبيعته» يأملون أن يعود الوضع كما كان. قد لا يتبع المتفائلون القواعد.

- **المتشائمون:** «لا يمكن أن يعود الأمر إلى طبيعته مرة أخرى.» على الأرجح سيستغرقون وقتًا أطول حتى يمكنهم زيارة الصالات الرياضية. لن يعود المتشائمون إلا عند إحساسهم بالأمان.

- **الواقعيون:** «سيكون الوضع مختلفًا.» سيكون لديهم رغبة وسيتطوقون إلى المعلومات، وسيصابون بالإحباط أيضًا عند خرق القواعد وعدم التنفيذ. سيتبع الواقعيون القواعد.

ثمة سؤال آخر يراودنا جميعًا:
«كيف يمكن أن يعزز أصحاب الصالات الرياضية العلاقة مع كل عضو في

نعم وورد خبر

تأكد من:
احترام مكان المتدربين الآخرين.
غسل يديك بشكل منتظم.
مسح جميع المعدات بانتظام قبل وبعد الاستخدام.
الاستمتاع بتمرينك.

 **LIFE FITNESS**
FAMILY OF BRANDS

في **لايف فتنس**، سنحرص على إضافة مواد يمكنك الاستفادة منها، مثل: شاشات تجذب الانتباه توضع على أجهزة تقوية القلب مكتوب عليها «عودًا حميدًا» ولكن أيضًا «إرشادات النظافة». سنقدم كذلك مواد تسويقية داخل النادي، مثل الملصقات، علاوة على المواد التسويقية التي يمكن استخدامها لأغراض إلكترونية. من فضلك، لا تتردد في التواصل معنا. نحن هنا للمساعدة!

نصيحة سريعة: إذا كنت تفكر في تقديم نظام إدارة رقمي جديد أو أداة مختلفة لتوفير دروس افتراضية ، فيمكنك إعداد بعض التعلم الإلكتروني لإعداد موظفيك بشكل صحيح ، وفي نفس الوقت الحفاظ على مشاركة أعضائك.

عضو اعتاد القدوم ٤ مرات في الأسبوع وعضو آخر لم يزر الصالة مطلقًا في الأونة الأخيرة.

نقترح إرسال بريد إلكتروني تدعو فيه الأعضاء لديك بإجراء مكالمة عبر برنامج سكايب لإطلاعهم بهذا الأمر. ثم، عندما يحين الوقت، أرسل إليهم دعوة للقدوم إلى الصالة وأشرح إليهم القواعد «الجديدة» خطوة بخطوة. النظافة أمرًا حيويًا - لذا، ممنوع المصافحة باليد.

١. ما مدى روعة استقبال الأعضاء بلافتة كبيرة مكتوب عليها «نعود بحذرا!»؟

٢. كافيء الأعضاء لديك على ولائهم بمنحهم شهر عضوية مجانيًا أو بحافز آخر ذي قيمة.

٣. نظم فعالية - بديهيًا مع مراعاة جميع القواعد واللوائح. إن الحفاظ على جميع العلاقات مع كل من الموظفين والعملاء من العناصر التي تشكل أهمية في أي شركة.

تذكر: . نحن جميعًا في هذا الأمر معًا، أنت والأعضاء لديك وموظفيك وزملائك أصحاب الصالة الرياضية!

فكر في العضويات الخاصة بك



فكر في العضويات الخاصة بك



حيث إن الأعضاء غير مسموح لهم بالذهاب إلى الصالات الرياضية حتى الآن، قد تكون فكرة جيدة أن تقرر تجميد عضويات جميع الأعضاء لديك إذا ظلت الصالات الرياضية مغلقة حتى تاريخ معين. ينبغي أن يزداد الطلب على الاشتراك في العضوية لديك مع مرور الوقت، لكن في الوقت الراهن، ربما يتعين عليك أن تبعد.

كيف يمكن التعويض عن الشهور عندما كانت المنشأة مغلقة؟

١. يتمثل المفتاح للحفاظ على العضو في المشاركة.
٢. فكر في سبل تساعد الأعضاء لديك على تغطية رسوم العضوية.
٣. اضفي الطابع الشخصي على تجربة الأعضاء لديك.

تنص دراسة عالمية بأن نسبة ٤٠٪ من الأعضاء صرحوا بأنهم يخططون للتدريب في المنزل أكثر بعد انتهاء الجائحة.

جرب العديد من الأعضاء أداء تمارين اللياقة البدنية في المنزل لأول مرة وقد تكون حازت قبولهم ويرغبون في الاستمرار بها. من ناحية أخرى، قد لا تعجبهم ويشعرون برغبة ملحة للعودة إلى التمرين في الصالة الرياضية! أيًا

كان، يتعين الحفاظ على الأعضاء خلال فترة الإغلاق. يعد الحفاظ على الأعضاء الحاليين لديك أقل تكلفة من جذب أعضاء جدد.

على الرغم من أن الأعضاء قد يمرون أيضًا بضائقة مالية، حاول معرفة ما إذا كان يمكنك الاستمرار في التحصيل. بهذه الطريقة، سيتمكن الإيفاء بالمصاريف الثابتة (الإيجار، العمالة، تراخيص التدريبات الجماعية، إلخ) وسيظل ناديهم قائم. يمكنك عرض المبالغ المخصصة خلال الإغلاق مجانًا بعد فترة الاشتراك. تتمثل الاستفادة من هذا في أن اشتراك كل عضو ينتهي في مواعيد مختلفة، وهو ما يعني أن تلك الأسابيع أو حتى الشهور ستتوزع بالتساوي.



الرياضية وأحبال المقاومة وحتى أثقال الدمبل. سيضمن مثل هذا الحافز مع البث المباشر للفصول الجماعية في المنشأة زيادة عدد الأعضاء المشتركين في الفصول عبر الإنترنت. يمكنك فعل هذا بمفردك أو مع أصحاب الصالات الرياضية الآخرين في منطقتك.

تساهم **لايف فتنس** في الحلول المنزلية من خلال منصة التدريب الرقمي وسلسلة جولات ICG العالمية. اجمعهما مع مجموعة من الأكسسورات لضمان تمرين منزلي كامل.

عروض على مدار العام بدلًا من العروض الترويجية المؤقتة

حاول أن تظل صالتك مفتوحة أثناء الإجازات الوطنية - بمعنى آخر: عوض عن الوقت الذي أغلقت في منشأتك وافتح في الأيام التي تخلق فيها في العادة. قد تقرر السلاسل المتوسطة والكبيرة عدم فتح الصالات الرياضية الخاصة بهم للاستفادة من أصحاب العقارات في عدم دفع الإيجار، في انتظار فرصة للتعاقد أو بيئة أفضل. نفهم أن ذلك غير ممكنًا للسلاسل الصغيرة أو المنشآت القائمة بذاتها. اغتنم هذه الفرصة وحاول التواصل مع الأعضاء لديهم!

ظروف التباعد الاجتماعي. لكن إن أمكن، فإن هذه العروض أثبتت فعاليتها بالنسبة إليك باعتبارك صاحب صالة رياضية وللعضو الحالي لديك والعضو الجديد المحتمل. أيضًا، حاول تقديم قسائم للدخول إلى قسم المشروبات أو المتجر بغرض الحصول على تدفق نقدي.

يوجد شيء واحد أجمع تقريبًا جميع الأشخاص على حبه، وهو: الأشياء المجانية! يمثل التعويض عن رسوم العضوية بحقيبة بها هدايا واحدًا من أبسط السبل للحفاظ على الأعضاء.

إقامة شراكات

ماذا عن القيام بشراكة مع موزعين أو بائعي التجزئة لإنشاء مجموعات صغيرة من الأكسسورات للاستخدام المنزلي؟ تيسر هذه المبادرات من المبيعات القائمة على العمولة وتروج المنتجات الخاصة بالموزعين أو تجار التجزئة ضمن الأعضاء لديك. إذا أسفر ذلك عن مبيعات، فإنه سيسفر عن عمولة بالنسبة إليك.

من الأفكار الجيدة الأخرى التي تجعلك في تواصل مع الأعضاء لديك تأجير الدراجات أو الأكسسورات: الكرات الطبية وكرات الأثقال الحديدية والسجاجيد

وبهذه الطريقة، ستوزع «الضرر» الناتج عن إعطاء تلك الشهور المجانية.

ثمة خيارًا آخر يتمثل في تحصيل نسبة معينة من العضوية تكفي للإيفاء بالرسوم الثابتة، على سبيل المثال: سيُسدد مبلغ 10 دولارات عند إعادة التشغيل أو سيعوض عنها مع التحصيلات التي ستتم في هذه الفترة. يعد هذا أيضًا شكلًا من أشكال «توزيع الضرر» حتى يمكن لعملك أن يستمر.

نصيحة سريعة: اعرض خصومات مدى الحياة مع العضوية التي تزيد مدتها عن عشر أعوام!

هل تعلم أن الأشخاص يمكثون بسبب الأشخاص؟

يصرح نسبة 10٪ من الأعضاء الحاليين في الصالات الرياضية بأنهم يتوقعون إلغاء عضويتهم في الصالات الرياضية. عندما يفكر مرتادو الصالات الرياضية في المغادرة أو إلغاء اشتراكهم، فإنهم قد يفعلون ذلك لأنهم يشعرون بأنهم يخسرون رفقة أقرانهم من مرتادي الصالات الرياضية. عزز من روح الجماعة حتى تقل احتمالية مغادرة الأشخاص. ما رأيك في عرض «أجلب صديقك»؟ قد يكون هذا بمثابة الخدعة في ظل

العب في الاتجاهين



ألعب في الاتجاهيين

كانت تلوح التطورات الرقمية بالفعل في الأفق، ولا شك بأن حظر التجوال قد سرع من وتيرة البث المباشر ومحتوى عند الطلب. استبدلت عدد من منشآت اللياقة البدنية الفصول الرقمية بعرضهم المعتاد مما تسبب في حدوث التغيير بوتيرة سريعة. أن أوان تقبل التغيير الرقمي.

احترس من «التشتت الرقمي»

هل لاحظت الرسائل واللغة المستخدمة في القطاع الرقمي أو التكنولوجي التجاري للياقة البدنية؟ عبارات مثل «أخبرتك ذلك» ومثل «كان عليك الاستماع» أو مثل «لا بد أن تفعل كذا وكذا وكذا فيما يخص عمك نتيجة لانتشار جائحة فيروس كورونا وبالمصادفة يمكن لبرنامجنا تنفيذ كل تلك الأمور الحاسمة».

تستدعي الأوقات غير المسبوقة استحضار الواقع المرير والشفافية للتأكد من اتخاذ قرارات استراتيجية صحيحة. سواء كنت

فرد أو مؤسسة، يتمثل دورنا ودور أخصائي الوسائل الرقمية في مساعدة الشركات في حل المعضلات باستخدام التكنولوجيا الرقمية وليس لتبديل التراخيص فحسب.

شكلت الوسائل الرقمية قناة رائعة مكنتك من التواصل مع الأعضاء خلال انتشار جائحة فيروس كورونا المستجد. على الرغم من ذلك، بالنسبة إليك بصفتك صاحب صالة رياضية، لا يتعين عليك التشتت كثيرًا بتلك الوسائل الرقمية إن لم تكن هدف استراتيجي، وإن لم تكن، ربما أن الأوان لجعلها كذلك.



تختلف الاستراتيجية الرقمية كليًا منذ الاستجابة للأزمة وهناك بلبله مستحثة بحقيقة أن فيروس كورونا المستجد قد تسبب في إحداث تحول رقمي. لا يعد التحول الرقمي بمثابة ظاهرة تحدث بالصدفة فحسب؛ بل هدف استراتيجي وتتضمن أكثر من تنفيذ برنامج عشوائي. يتطلع الأعضاء في الصالات الرياضية للعودة إلى التدريب داخل الصالات، إما حصرًا أو إضافة إلى التمرينات المنزلية. يرغب الغالبية أيضًا في تحسين لياقتهم البدنية ويخططون للتدريب أكثر بعد انتهاء حظر التجوال. في الواقع، يرغب عدد أكثر من الأشخاص في التدريب عبر الإنترنت. لكن الحلول الرقمية لا تتسارع؛ تسارعت الحلول الرقمية منذ سنوات مضت وتقتصر الأرقام الحالية أن البشر يبحثون عن تمرينات عبر الإنترنت لأنهم يمكنهم في المنازل. لا ينبغي أن يشكل ذلك أساسًا عند اتخاذ قرارًا استراتيجيًا. إن البشر في الحقيقة معزولون. يتدرب السجناء أكثر خلال تواجدهم في السجن. لم يخلق فيروس كورونا بالضرورة سوق جديد، ينبغي عليك، بصفتك صاحب صالة رياضية، توخي الحذر عند اتخاذ

قرارات تجارية. إن الأمر لا يتعدى كونه استجابة للأزمة التي تطلبت من مجال اللياقة البدنية بأكمله الاستكشاف والبحث عن قنوات بديلة (وليست جديدة) للوصول إلى العملاء.

بالطبع كان لفيروس كورونا المستجد وسيكون له أثرًا إيجابيًا على المجال الرقمي، لكن لا ينبغي عليك التشتت كثيرًا بالحلول السريعة المشوشة الناتجة استجابةً للأزمة وتعتد العزم على إنشاء استراتيجية رقمية تحويلية

بالرغم من أن فيروس كورونا المستجد قد أجبر الأعمال التقليدية على إيجاد وسائل جديدة ومختلفة للمنافسة. إليك خمسة وسائل يمكن للشركات الاستجابة من خلالها إلى قوى العرقلة.

احصل على الإلهام واتخذ قرارًا بشأن توجهك الاستراتيجي!

١. استثمر أكثر في عملك التقليدي

يمكن أن تقرر الشركات بأنهم لا يرغبون في تقبل أي شيء جديد

ويودون الاستمرار في التركيز على الأعمال التقليدية. في الواقع، يمكن أن تكون هذه استراتيجية ناجحة في أوقات التغيير السريع. ثمة معتقد خاطئ جدًا بأنك إن لم تقبل الأساليب الجديدة، سينتهي عملك، لكن هذا ليس صحيحًا بالضرورة. إن الأمر لن يكون كارثيًا إذا كررت المحاولة واستمررت في الاستثمار في الأعمال التقليدية. يمكن ببساطة إضافة تقديم الخدمات عند الطلب والخدمات المنزلية إلى عضويتك الحالية. إنها بمثابة الاستثمار في العمل الحالي ويضفي عليه طابع الجاذبية والمنافسة أكثر.

فقط تذكر أنك لا يمكنك تبني هذا الخيار ليكون الخيار العام المفترض نظرًا لأنه «يبدو كثيرًا مثل العمل الشاق»، أو لعبارة «الأعضاء لدي لا يريدون ذلك الأمر» - أي: رأيك الذي لم يثبت صحته عما تعتقد أن الأعضاء لديك يريدونه. لا تنساق وراء اعتقادك. ثانيًا، إذا اخترت هذا التوجه، حاول الابتعاد عن مجرد التغيير الجذري لعملك التقليدي. يتمثل الهدف في جعل عملك يبدو أكثر جاذبية وتنافسية.

٢. تجاهله واعتبره بمثابة سوق مختلف

أحيانًا قد يبدو شيئًا جديدًا بأنه مماثل إلى حد كبير إلى عملك التقليدي، لكن في الواقع هو يختلف تمامًا عنه. يمكن أن يكون له عملاء مختلفين ويقدم قيمة مختلفة ويتطلب موارد ومهارات مختلفة. قد يكون تقبلك لشيء تفترض أنه سوق جديد ويشجع على النمو كارثيًا إن لم يكن تنفيذه بالأمر الهين. إن لم يسهل عليك اعتماده، فيفضل تجاهله فحسب. حرفيًا إنه لا يعنك. كن على دراية بأنه لطالما كان هناك «عميل منزلي»، وكان كلاً من السوق والقناة حاضرين منذ عقود لكنهما لم يجذبا مجال اللياقة البدنية التجاري. لم هذا؟ اختبر افتراضاتك الاستراتيجية واستوعب إذا كان ينبغي عليك تبنيه أم تجاهله.

٣. الهجوم المضاد من خلال تشويش الاضطراب

يمكن أن يأتي الوقت الذي يسطع فيه شيء جديد يجذب الأعضاء الأكثر ولاءً إليك لدرجة أنهم يتركونك وينضمون إلى ما هو جديد.

يمكنك أن تختار ألا تتقبل الابتكار

الجديد وعضوًا عن ذلك التسبب في عرقلته بنفسك من خلال تقديم نموذج أعمال جديد يتضمن تجربة أفضل حتى من تلك التجربة التي يقدمها الاختراع الحديث.

لا يوجد في المجال الرقمي نماذج جيدة للياقة البدنية التجارية. لم نر بعد أعضاء يتركون الصالات الرياضية بسبب موقع سترافا، على سبيل المثال. لكن، رأينا بعض النماذج الفعلية العالمية مثل المراكز صغيرة الحجم (البوتيك) وكررت الصالات الرياضية تجربتها لجعل أعمالهم التقليدية تبدو أكثر جاذبية بغرض منع الأعضاء من الذهاب إلى البوتيك.

٤. تبني الابتكار والعب في الاتجاهين في نفس الوقت

يمكن أن يظل التخيير، وأن يكون من النوع الهدام الذي يحبه الأعضاء وغير الأعضاء ويرغبون فيه، ويترك وجوده أثرًا تجاريًا على عملك التقليدي. إذا كان هذا هو الواقع، عندئذ، ربما حان الوقت لتبنيه.

سيتطلب منك اللعب في الاتجاهين أن تلعب في المجال المادي وفي المجال الرقمي وربما حتى في المجالين معًا،

كيف يمكنك تبني أحد الابتكارات الجديدة أو السوق الجديد، هل يجب أن تبنيه، تشتريه، تؤسس شراكة؟ كيف يتلائم مع العمل التقليدي، والأهم من ذلك هل يمكنك الاضطلاع به جيدًا؟

إذا اخترت أن تقدم الخدمات إلى عضو في المنزل، ليس عضوًا بالفعل لديك، إذًا، ستكون قد اخترت اللعب في الاتجاهين - ستعمل في سوق مختلف مع عميل مختلف. رأينا نماذج رائعة من تجارب التمارين المنزلية وتمرين عند الطلب أثناء الاستجابة إلى الأزمة، ولكن رأينا أيضًا نماذج سيئة للغاية وتؤثر سلبيًا على العلامة التجارية. إذا كنت ستلعب في الاتجاهين، نفذ هذا جيدًا أو لا تفعله على الإطلاق لأنك قد تلحق ضررًا جسيمًا بعملك.

٥. تقبل الاختراع الجديد ووسع النطاق

مرة أخرى، وقد يكون الأمر بعيد قليلًا بالنسبة إلى مجال اللياقة البدنية التجاري، لكن قد يأتي وقت يظهر في ابتكار هدام يجذب الأعضاء الحاليين لديك بشدة لدرجة أنهم

يبدؤون جميعًا في تركك. في هذه الحالة، ربما يكون قد حان الوقت لترك العمل التقليدي وتبني الابتكار الجديد وتوسيعه. على الأرجح فإننا، باعتبار أننا صناعة، نواجه مشاكل أخرى يتعين علينا حلها الآن، لكن ينبغي أن نكون على دراية دائمًا بما يدور خارج المجال وتأثيره على أعمالنا.

كجهة مشغلة، يلزم متابعة ما تفعله الشركات الكبرى العاملة في مجال التكنولوجيا. ما يمكن أن تكون الخطوة القادمة؟ هل لديك استراتيجية تكنولوجية كبيرة؟ هل ستكون مستعدًا؟

إيجازًا، لا تتشتت كثيرًا. حاليًا، سيستحق الأمر عناء تنفيذ استراتيجية ثنائية استجابة للأزمة التي تواجهها وكذلك تطوير استراتيجية رقمية تحويلية على المدى الطويل. استخدم استجابتك للأزمة للاختبار والتقدير والتعلم. ما الذي أتى بثماره، وما الذي لم يجد نفعًا، ما الذي يطلبه الأعضاء وغير الأعضاء، وما الذي يستخدمونه وما الذي يتجاهلونه. تحلى بالصدق الشديد عند الإجابة على هذه الأسئلة بينك وبين نفسك.

بدءً من هذه المرحلة، خذ قسطًا من الوقت لبحث اتجاهك. تأكد من أنك تفهم ما إذا كانت التجربة الرقمية لا تشكل سوى امتداد للخدمة الحالية التي تقدمها أم إنها بمثابة عمل جديد كليًا.

كما تعلم، يستطيع فريقنا من الأخصائيين في الوسائط الرقمية تقديم المساعدة في تطوير الاستراتيجية والذي لن يؤدي إلى حل وحيد. ابق على اتصال. فإننا نحب مجال اللياقة البدنية ونرغب في المساعدة!

العبيها
بذكاء





العبها بذكاء



تقدم الفوضى فرصًا للابتكار. فضلًا عنطمأنينة الأعضاء بأن الرسالة والرؤية والقيمة الخاصة بك ستظل كما هي دون تغيير، فكر في إضافة بعض الابتكارات التي تولد من رحم هذه الجائحة.

يخلق عدم اليقين الفرص

- العمل من المنزل = غياب التنقل = وقت إضافي للتدريب
- التأخير في الإجازات = قضاء الصيف في المنزل = امتلاء الصالات الرياضية في شهر أغسطس عوضًا عن سبتمبر
- المزيد من التمارين في المنزل = لا يزال الأعضاء في حاجة إلى التوجيهات = تقديم فصول لياقة بدنية افتراضية
- المزيد من طلبات توصيل الطعام = لا تزال ترغب في خيارات صحية = تعاون مع مقدمي الوجبات الغذائية الصحية السريعة
- لا تشعر بالراحة في الصالة الرياضية = المنشأة خاوية = استديو لتصوير تمارين منزلية

الحاجة أم الاختراع
إذا تعاملت مع هذا الوضع بحرفية، فإن صورتك التجارية قد تتحسن وقد تكسب التعاطف والولاء للشركة. حاولة تأسيس شراكات ذكية مع شركات تقدم منتجات أو خدمات من شأنها حل واحدة من المشاكل الحديثة. بين للأعضاء لديك أنك تتطور وأنك تسيطر على الوضع وليس العكس.

قد يبدو هذا قاسيًا لكن عندما تغلق الجهات المشغلة (الصغيرة) أعمالهم، يمنحك هذا الفرصة للبحث عن الموظفين ومدربي الفصول الجماعية الموهوبين.

اجمع بين التوجهات الحالية «والأساليب» الجديدة
يمكن أن يشكل التقدير حافزًا قويًا



تستجيب إلى التوجهات الحالية مع الاستثمار
بذكاء؟

تؤدي الاستثمارات الصغيرة إلى نتائج كبيرة

- أطلي الجدران وغير تصميم قسم
المشروبات أو المدخل مع إضافة اقتباسات
تحفيزية أو مؤثرات بصرية. يضمن لك عامل
الإعجاب والإنبهار.

- أعد تنظيم الأجهزة (يجب أن يحدث هذا
على أي حال نظرًا للإلزام التباعد وترك مسافة
ه أقدام).

- قدم إلى الأعضاء لديك شيئًا جديدًا: مثل
دراجة IC8 أو جهاز SPARC أو جهاز السحب
إتش إس تي بار أو جهاز صعود السلالم
Powermill أو أضف وصلة ICG إذا كان لديك
بالفعل دراجات ICG. تعد هذه الاستثمارات
صغيرة نسبيًا والتي توفر عرضًا جديدًا ذكيًا
في الصالة الرياضية الخاصة بك، كما أنها
تستجيب إلى التوجهات الحالية (اطلع على
كتيب التوجهات).

- إضافة إلى نظام الاستئجار، فكر في إقامة
شراكات مع مقدمي الرعاية: الطبية وإعادة
التأهيل.

هل تعلم أن في آسيا نسبة القدوم إلى
استديوهات التدريب الشخصية بعد
جائحة فيروس كورونا بلغت ٨٠٪ مقارنة
بما قبل الجائحة؟



[2020 Trend Brochure](#)

لمعظم الأشخاص، هل حقق أحد الأعضاء لديك
رقمًا قياسيًا جديدًا؟ هل سجل أحد الأعضاء
هدفًا في خسارة الوزن؟ قَرّب ذلك واحترف بهم!
إذا كان هناك شخص يعمل بكد، فإنه قطعًا
يستحق التقدير.

يمكنك استخدام أحد الوسائل الأخرى التي
تسهم في تعزيز النوايا الحسنة، والمتمثلة
في عرض عضوية مجانية، محدودة إلى
أي شخص ساعد في مكافحة الفيروس
(الممرضات، الأطباء، إلخ). قد تكون فكرة
جيدة أن تخصص ساعات محددة أو أجزاء من
اليوم لفئات محددة، مثلًا، الفترة بين الساعة
١٠-١١ صباحًا تكون مخصصة إلى الأشخاص
الذين تزيد أعمارهم عن ٧٠ عامًا أو الفترة بين
الساعة ٨-٩ صباحًا تُخصص إلى الأمهات ذوات
الأطفال.

ما رأيك في تنظيم فعاليات خارج نطاق الصالة
الرياضية؟ اجمع الأفراد معًا اجتماعيًا خارج
الصالة الرياضية. يمكن فعل ذلك بسهولة
عبر الإنترنت.

هناك فرص كبيرة تلوح في الأفق، حيث
إن القواعد المفروضة الخاصة بالأطفال
مختلفة أو أقل صرامة، وربما يستحق الأمر
التفكير في تقديم الحصص للأطفال أو
زيادتها.

ألق نظرة على كتيب توجهات عام ٢٠٢٠
(الرابط) لتتظروا الذي يفوتك. كيف يمكنك أن

نحن هنا
لمساعدتك



نحن هنا لمساعدتك



نحن هنا لمساعدتك
أهم التغيير المفاجئ
أصحاب الصالات الرياضية
للتحلي بالإبداع والمرونة.
آن أوان الترحيب بعودة
الأشخاص إلى الصالات
الرياضية. نعلم علم اليقين
أنك لطالما سعت وراء
الفرص لمعرفة متى يمكن
إعادة تشغيل الصالات
الرياضية.

في لايف فتنس، نشعر أنه واجب
علينا النهوض بصالتك الرياضية
وتشغيلها مرة أخرى.

كن إيجابيًا واغتنم هذه الفرصة
لتشكيل عملك وإيجاد مسارك
الجديد!

نحن هنا لمساعدتك

أعلم دائمًا أن مندوب المبيعات
التابع إلى لايف فتنس هنا لتقديم
العون ويرغب في إجراء جلسة (عبر
الإنترنت) لطرح الأفكار والتوصل إلى
خطة. يمكن أن يتم هذا بالتعاون
مع قسم التسويق.

نؤمن في لايف فتنس في الشراكات
عن طريق إضافة قيمة من خلال
الإلهام والتثقيف والمشاركة

في الإنشاء. يتغير سلوك العميل،
مما يغير مسيرة العميل وملامح
الأعضاء لديك. دعنا نفكر معًا في
استراتيجية طويلة الأمد.

إن هذا هو الوقت الأمثل لإعادة
التفكير في استراتيجيتك الحالية
وتغيير الاتجاه.

كيف يمكننا خدمتك؟ من فضلك،
إخبارنا كيف يمكننا مساعدتك
فيما يخص المنشأة الخاصة بك!

تذكر العبها بذكاء.





HEAD OFFICE

Delta Marketing Company (DMC) Palestine Street, Mushrefah District,
PO Box 10302 Jeddah 21433 Kingdom of Saudi Arabia
T: +966 12 660 8467 E: info@Delta-Fitness.com

DELTA FITNESS

JEDDAH

Prince Sultan Rd.,
Al-Zahra 'a Dist.
T: +966 12 616 4080

RIYADH

Al Olaya St.,
Al Wurud Dist.
T: +966 11 419 5200

ALKHOBAR

King Faisal Rd.,
Al Bandariyah Dist.
T: +966 13 867 8050

LIFE FITNESS

JEDDAH

King Abdul Aziz Rd,
An Nahdah Dist.
Tel: +966 12 660 8467

RIYADH

Prince Abdulaziz
Ibn Musaid Ibn Jalawi St,
As Sulimaniyah Dist.
T: +966 11 288 4377

BAHRAIN

ERA Business Center Rd.,
1705 Diplomatic
Area317, Bldg. 361
T: +973 17 612300



www.Delta-Fitness.com

