



# Как упростить жизнь клиентов и сотрудников фитнес-клуба: инструменты информирования для бизнеса



[www.ivatele.com](http://www.ivatele.com) 8 800 555 06 41





[www.ivatele.com](http://www.ivatele.com)  
8 800 555 06 41



**“ Как расширить круг постоянных посетителей фитнес-клуба? Постройте взаимодействие с клиентами с помощью проверенных цифровых инструментов. Оповещайте об акциях и изменениях, предлагайте скидки, напоминайте о тренировках, рассказывайте о новых программах похудения и многом другом.**





# Подключаем голосового робота для увеличения продаж, информирования клиентов



**В фитнес-клубе** может работать **виртуальный автоматизированный менеджер, представленный голосовым роботом**. При грамотной разработке сценария общения и использовании заранее записанных фраз диктора, а так же **автоматически созданной речи из текста, роботом**, удастся достичь уровня, когда клиенты даже не догадываются, что разговаривают с роботом. Этим **объясняется популярность роботизированных звонков для фитнес-клубов и спортивных центров**.

**Голосовой робот** становится настоящим виртуальным помощником, **помогает решить проблему «спящих» клиентов**, ведь он может **оперативно прозвонить любую клиентскую базу**, рассказать о новой акции, ответить на возникшие вопросы, **найти и передать в отдел продаж клиентов, уже готовых купить абонемент**.

Благодаря роботизированным звонкам **менеджер получает только «теплых» клиентов и не тратит время на выполнение рутинных задач**. Голосовой робот прозвонит базу за несколько часов, тогда как реальному сотруднику на это понадобится несколько недель.

**Полезно знать:** роботизированными могут быть и входящие звонки. Вы можете сообщать клиенту о предстоящей тренировке, о приближении окончания срока действия абонемента, о ближайших семинарах с известными тренерами и других мероприятиях в фитнес-клубе.

Подробнее об услуге



# Настраиваем СМС-рассылку для связи с клиентами



Подробнее об услуге



[www.ivatele.com](http://www.ivatele.com) 8 800 555 06 41

Значение **СМС-рассылок для фитнес-клубов** очень велико, поскольку сообщения, рассылаемые абонентам из базы учреждения, **помогают сохранить и расширить круг постоянных посетителей**. С помощью простых СМС удастся обеспечить условия для наиболее **продуктивного использования залов фитнес-клуба и времени инструкторов**. В сообщениях можно сообщать о следующем:

- рассказывать об акциях, скидках и конкурсах для клиентов;
- предлагать индивидуальную скидку;
- приглашать на различные спортивные мероприятия, конференции и просто встречи;
- напоминать о скором окончании срока абонемента;
- информировать о появлении новых направлений тренировок, массажа, сауны, проводимых мастер-классах;
- привлекать клиентов, которые по какой-то причине перестали посещать клуб (можно предложить скидку, ограниченную по времени).







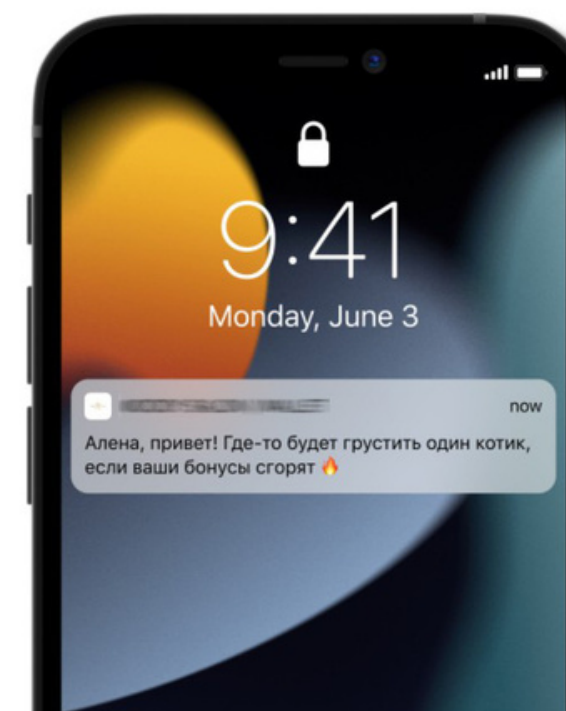
# Внедряем PUSH-уведомления для мобильного приложения



Для **современного фитнес-центра** практически обязательным стало **наличие мобильного приложения**, где **клиенты смогут самостоятельно выполнять большинство действий**: от **записи на тренировки до оплаты абонементов и слежения за своим прогрессом**. Для клуба **приложение является основным инструментом коммуникации через PUSH-уведомления**. Их преимуществом является тот факт, что оповещение не затеряется среди рабочих и родительских чатов, обучающих и других каналов в мессенджерах.

## PUSH-уведомления удобно использовать:

- для напоминания о скором начале тренировки;
- сбора обратной связи относительно качества тренировок и работы конкретного тренера;
- оповещения о предстоящих мероприятиях клуба;
- рассказа о новых направлениях тренировок, открывающихся в клубе;
- напоминания о необходимости продлить абонемент;
- уведомления об отмене занятий по тем или иным причинам.



Подробнее об услуге





## В заключение

Успех работы фитнес-клуба во многом зависит от степени автоматизации основных процессов, к которым в первую очередь относится выстраивание коммуникации с клиентом. Комплексный подход к решению этого вопроса помогает сделать взаимодействие с посетителями спортзала максимально эффективным, быстрым и безошибочным. В итоге это приводит к росту выручки и повышению общей технологичности бизнеса.

Главное для достижения цели — выработать четкую стратегию, где будет место каждому из комплекса инструментов: роботизированным звонкам, СМС-рассылке, PUSH-уведомлениям и проверке базы абонентов. Кроме коммуникации с клиентом, перечисленные технологии помогают проводить маркетинговые исследования и выявлять клиентскую лояльность, что важно для определения эффективности плана развития.







# Тарифы

## Рекламные сообщения

Информация об акциях и скидках, спецпредложениях, мотивирует клиентов сделать покупку или заказ.

### SMS Информирование

Буквенное имя  
(название компании в отправителе):  
Средняя стоимость 1 sms - 2,90 руб

### Мобильные PUSH-уведомления

iOS, Android, Huawei: от 0,10 руб

### Роботизированный звонок

Мобильные и городские России:  
Стоимость 1 секунды соединение - 0,04 руб

- наш робот проговорит любой текст и позвонит вашему клиенту. В режиме разговора отправит смс с промо кодом (либо другую информацию), переведет на сотрудника для уточнения деталей, или автоматически подтвердит/отменит заказ, бронь на услуги.

Звонок 14 секунд (200 знака текста) - 0,56 руб  
- *Виктор, будем рады видеть вас в нашем фитнес-зале. Специально для вас, скидка 20% на любой абонемент. Нажмите на цифру 9, для получения промо кода, или оставайтесь на линии для связи с отделом продаж.*

Примечание:

Тарифы указаны за одно сообщение. Стоимость указана в рублях .

- **Буквенное имя** – название вашей компании в поле «от кого», при получении SMS. Например SPORTMASTER. Если используется общее имя отправителя, SMS клиенту будет доставляться от имени INFO, например.
- **Роботизированный звонок** - Стоимость указана за минуту соединения, с посекундной тарификацией. Включает все расходы на создание аудиофайла из текста голосовым роботом, звонок (телефония) до абонента сотовой или фиксированной связи России.
- **Ваш номер в АОН** – ваш клиент получит входящий звонок от телефонного номера вашей организации.

## Сервисные сообщения

Уведомления о статусе заказа, напоминание о записи на услугу, коды регистрации и подобные сообщения.

### SMS Информирование

Буквенное имя  
(название компании в отправителе):  
Средняя стоимость 1 sms - 2,90 руб

Цифровое имя  
(номер 7 9xx xxx xx xx в отправителе):  
Все операторы России (в месяц):

от - 0,75 руб за смс

### Мобильные PUSH-уведомления

iOS, Android, Huawei: от 0,10 руб

Примечание:

Тарифы указаны за одно сообщение. Стоимость указана в рублях .

- **Буквенное имя** – название вашей компании в поле «от кого», при получении SMS. Например SPORTMASTER. Если используется общее имя отправителя, SMS клиенту будет доставляться от имени INFO, например.
- **Цифровое имя** – доставка сообщений от мобильного номера телефона в формате +7 9XX XXX XX XX. Доставка 95 %.
- **Роботизированный звонок** - Подключение к вашей программе как для отправки смс, мы получим текст сообщения, наш робот проговорит ваше сообщение и позвонит клиенту. Стоимость указана за минуту соединения, с посекундной тарификацией. Включает все расходы на создание аудиофайла из текста голосовым роботом, звонок (телефония) до абонента сотовой или фиксированной связи России. Подключение по протоколам SMPP, HTTP, возможна отправка из личного кабинета услуги.
- **Ваш номер в АОН** – ваш клиент получит входящий звонок от телефонного номера вашей организации.

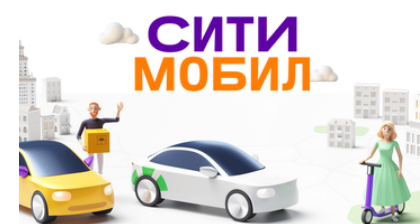
Тарифы



[www.ibatele.com](http://www.ibatele.com)  
8 800 555 06 41



# до 20% скидка клиентам партнеров



\*Для ознакомления с полным списком партнеров, перейдите на наш сайт по ссылке ниже, или по QR-коду слева.  
Ссылка в раздел "Партнеры": <https://ibatele.com/company/partners/>

Все партнеры



[www.ibatele.com](http://www.ibatele.com)  
8 800 555 06 41





# Чтобы начать работу с сервисом, вам потребуется всего 1 час

1 >>>>>

## Шаг 1

Свяжитесь с нами по телефону 8(800) 555-06-41 мы ответим на все интересующие вопросы.

2 >>>>>

## Шаг 2

Подготовим и отправим вам договор, пришлем скан-копии соглашений или оформим все через ЭДО.

3 >>>>>

## Шаг 3

Предоставим логин и пароль для личного кабинета, данные для подключения ваших программ.

4 >>>>>

## Шаг 4

Вы пополните баланс личного кабинета на необходимую сумму для предоставления услуг.

5 >>>>>

## Шаг 5

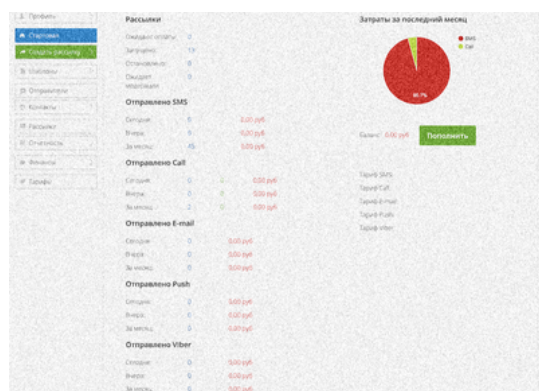
Вы запускаете информирование, сможете отслеживать статистику, корректировать стратегию, возвращать клиентов, повышать продажи

## Способы работы с сервисом

Все услуги

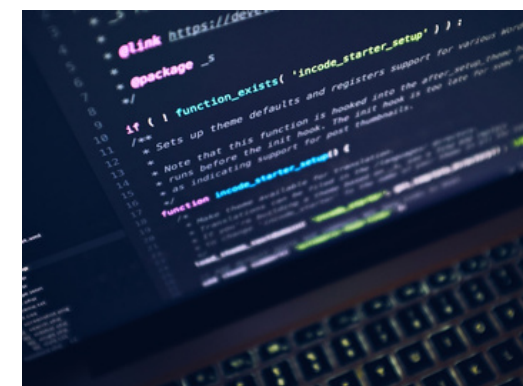


[www.ibatele.com](http://www.ibatele.com)  
8 800 555 06 41



### Web-кабинет клиента

Личный кабинет предназначен для самостоятельной работы с сервисами клиентом. Запуск рассылок, управление шаблонами, услугами, адресной книгой, черными списками и просмотр статистики.



### Подключение ваших программ

- Подключим вашу программу бесплатно
- Стандартный SMPP протокол
- API
- Разработаны бесплатные модули интеграции с сервисами и ПО. Например 1с, Битрикс24 и подобные системы.



# Спасибо!

## Контакты

Телефон: 8 (800) 555-06-41

Почта: [abonent@ibatele.com](mailto:abonent@ibatele.com)

Сайт: [www.ibatele.com](http://www.ibatele.com)

