

Módulo 5

OFERTA Y SERVICIOS

1. DEFINE EL SERVICIO QUE VAS A OFRECER

Asesorías online: puedes trabajar desde cualquier parte del mundo, con tan solo 1 ordenador y conexión a internet. La individualización es menor y puedes cobrar menos, pero el alcance es ilimitado, siempre y cuando tengas los sistemas y procesos muy bien definidos dentro de tu empresa

Entrenamiento presencial: la individualización es máxima (estás al 100% con el cliente en cada entrenamiento) puedes cobrar más caro, pero el alcance está muy limitado al radio de gente que viva entorno a tu centro de entrenamiento y eres “esclavo de tu trabajo”. Si quieres facturar más, tendrás que trabajar más.

Infoproducto: puedes crear un curso, ebook de pago, masterclass... que puedas vender por separado o como bonus a tus servicios de asesoramiento

Entrenamiento semi presencial: consiste en realizar 1 entrenamiento presencial al mes, donde se realiza corrección de ejercicios, se revisa la evolución del % de grasa y de masa muscular y se realizan los ajustes pertinentes a la alimentación y rutina, para que luego el cliente pueda seguir entrenando por su cuenta con la rutina de entrenamiento creada.

¿Con qué opción te sientes más identificado?

2. DEFINE LAS TARIFAS

¿Vas a ser un Ferrari o un Panda?

¿Vender caro o barato?

Antes de nada, vayamos a analizar un servicio HIGH TICKET (alto precio) vs LOW TICKET (bajo precio)

La diferencia fundamental reside en el nivel de inversión emocional, que tiene que hacer nuestro cliente potencial a la hora de contratarnos.

Pongamos que te acabas de comprar un Rolex de 25.000 € y tienes también un reloj que te costó 15 €.

Y ahora pongamos, que te vas a la playa y te dejas el Rolex en la arena. ¿Te sentirías igual ante la posibilidad de perder el Rolex de 25.000 € que con el reloj de 15 €?

¡Cuánto más pagamos por algo, más lo valoramos!

Es por esto, que si vendes **BARATO < 50 € / mes**, siendo entrenador, lo más normal es que la gente no valore tus servicios, y que por tanto, no se comprometa con el plan y que encima no consiga resultados. Por añadido, tus márgenes de beneficio serán menores que si vendes más caro y por tanto, podrás invertir menos en publicidad y en contratar a personal (y pagarles mejor), lo que hará que tu crecimiento se vea muy limitado.

Por el contrario, si vendes **CARO > 150 € / mes**, entrará menos gente a tu equipo y tendrás que saber vender mejor, ofrecer mejor servicio y tener cierta autoridad en el sector... pero la gente que acceda a tu equipo, se comprometerá al máximo, conseguirá resultados, por que valorará tus servicios, renovará y tus márgenes de beneficio serán mayores. Podrás contratar a mejor personal (diseño web, edición contenido, gente que te cierre las ventas, entrenadores...) que podría llevarte hasta el punto de no hacer nada si no quieres al poder delegarlo todo.

EJEMPLOS DE PRECIOS ASESORÍAS ONLINE:

OPCIÓN 1:

297 € / 3 meses

997 € / 1 año

OPCIÓN 2:

150 € / 1 mes

400 € / 3 meses

1200 € / 12 meses

OPCIÓN 3:

70 € / 1 mes

150 € / 3 meses

EJEMPLOS DE PRECIOS ENTRENAMIENTO PRESENCIAL:

OPCIÓN 1:

100 € / 1 entreno al mes

280 € / 1 entreno por semana (70 € / entreno)

480 € / 2 entrenos por semana (60 € / entreno)

600 € / 3 entrenos por semana (50 € / entreno)

OPCIÓN 2:

70 € / 1 entreno al mes

200 € / 1 entreno por semana (50 € / entreno)

350 € / 2 entrenos por semana (43 € / entreno)

480 € / 3 entrenos por semana (40 € / entreno)

OPCIÓN 3:

50 € / 1 entreno al mes

160 € / 1 entreno por semana (40 € / entreno)

280 € / 2 entrenos por semana (35 € / entreno)

360 € / 3 entrenos por semana (30 € / entreno)

EJEMPLO DE PRECIOS INFOPRODUCTOS

Webinar (90'): 9,99 € - 150 €

Mini curso: 97 € - 497 €

Curso completo: 600 € - 2.500 €

Al principio será difícil que vendas infoproductos por separado, si no tienes cierta autoridad en el sector, pero puedes diseñarlos para tenerlos como un ingreso secundario y para añadir valor a tu oferta principal como bonus.

ENTRENAMIENTO SEMIPRESENCIAL

Adapta los precios y servicios mencionados anteriormente a tu caso particular, pudiendo coger lo mejor de cada uno y así hacer tus servicios únicos.

3. DISEÑA LA OFERTA

Para ello debemos tener en cuenta la fórmula del VALOR de Alex Hormozi, que asegura que el valor percibido por nuestros clientes potenciales es el resultado de:

- La grandeza del sueño a conseguir (lo más alto posible)
- La probabilidad de conseguirlo (lo más alto posible)
- El tiempo necesario para conseguirlo (lo más bajo posible)
- El esfuerzo necesario (lo más bajo posible)

Además, podemos añadir **BONUS** (infoproductos por ejemplo, entrenamientos presenciales o videollamadas, camisetas, ebooks...) para aumentar el valor de nuestra oferta, así como **GARANTÍAS** para dar la sensación de que la probabilidad de conseguir el resultado prometido es mucho mayor.

Las garantías, pueden ser:

- **Condicionales:** si en 3 meses no has conseguido resultados y has hecho TODO lo que te hemos pedido, te devolvemos el dinero
- **Incondicionales:** si en 3 meses no consigues resultados, te devolvemos el dinero
- **Temporales:** si en 7/14/30 días no estás satisfecho con nuestros servicios, te devolvemos el dinero
- **Sin devolución de dinero:** si en 3 meses no consigues resultados, te damos 1 mes más, gratis.

EJEMPLOS DE OFERTAS:

- Vas a aumentar 20 kg en la barra de cada ejercicio básico... con 3 rutinas... divertidas
- Vas a llegar a un 4% de grasa corporal... en 6 meses... con una dieta flexible
- Vas a superar unas oposiciones... en 1 año... entrenando 1 hora al día
- Vas a ser el más fuerte de tu gimnasio... en 1 año... entrenando 3 veces por semana
- Vas a ser la chica con mejor físico de la playa... este verano... sin pasar hambre

CONCLUSIÓN OFERTA

Ejemplo: Te ayudo a perder 10 kg en 3 meses, entrenando desde casa y pudiendo comer lo que te apetezca, con rutinas divertidas y sin pasar hambre. Si en 7 días no estás satisfecho con el servicio, te devuelvo el dinero y si en 3 meses no has conseguido resultados, te doy 1 mes extra gratis.

La asesoría incluye: rutina, dieta, corrección de ejercicios y contacto vía whatsapp

El precio de la asesoría es de 150 € al mes, pero si pagas 3 meses ahora, te lo dejo por 297 €.

Además, te incluye: 1 videollamada / entreno presencial (70 €) 1 camiseta del team (30 €), 3 ebooks (25 €), 1 webinar (47 €). Total = 172 € (bonus) + 450 € (150 / mes x 3 meses) = 622 €

Pagándolo ya... en lugar de 622 €... **te sale a 297 €**

Y ahora... ¡Ha llegado el momento de diseñar TU oferta!

4. DEFINE TU OBJETIVO DE FACTURACIÓN Y DESGLÓSALO

¿Cuánto quieres facturar cada mes?

Si tu objetivo es facturar 1.000 € al mes:

... **¿Qué tienes que hacer para conseguirlo?**

Facturar 250 € por semana, ¿No?

- ¿Cuánto estás cobrando por cada cliente?
- ¿Cuántos clientes necesitas conseguir cada semana de esta forma?
- ¿Qué acciones necesitas realizar para conseguirlo?

¡Ahora solo te queda ponerlo en marcha, analizar resultados y mejorar el proceso!

CONCLUSIÓN

- 1) ¿Qué tipo de servicio vas a ofrecer?**
- 2) ¿Qué precio vas a poner?**
- 3) ¿Qué oferta vas a traer al mercado?**
- 4) ¿Cuál es tu objetivo de facturación y qué harás para conseguirlo?**