

<<开家赚钱的瑜伽馆>>

图书基本信息

书名：<<开家赚钱的瑜伽馆>>

13位ISBN编号：9787538164718

10位ISBN编号：7538164715

出版时间：2010-8

出版时间：辽宁科技

作者：韩俊

页数：117

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<开家赚钱的瑜伽馆>>

内容概要

随着我国经济的飞速发展，很多人心中都会闪过个人创业的念头，为实现个人价值的最大化，为解决自己的物质或是精神需求，为摆脱朝九晚五的工作对自己的束缚，自主创业、自己当老板这条路被众多朋友视为达到理想目标的金光大道。

《个人独资企业法》的颁布，降低了国人创业的门槛，更迅速扩大了中国个人小本创业的队伍！但是，创业并不是简单的乌托邦式理想加信念，光凭一腔热血加美好梦想是不能顺利到达胜利彼岸的。个人创业，更多的是要通过科学的前期规划，多角度观察，理性、有效地分析和整合资源，成熟高效地运作技能，保持良好的商业心态等，重要的、必不可少的环节和因素来作为支撑，才可能保障创业项目的稳健起步和成功。

而国人对待个人创业问题多的是感性，少的是理性，往往是梦想高过规划，热情淹没冷静，这也就造成了当前个人创业市场的一个矛盾局面，一方面是大量的创业者前赴后继地进行个人创业；另一方面，我们又不得不面对很不乐观的创业成功率。

即便如此，还是挡不住势头汹涌的新创业者，毕竟，人生成功的希望，强大的物质吸引力还在充当着创业的驱动力。

那么，经济状况遭遇危机时怎么办？

有多少朋友可以勇敢地坚持自己的创业梦想？

事实是大部分人开始放弃，开始观望。

而这个时机恰恰是一块验证您创业有多大胜算的试金石。

一些专家称在 20 世纪 70 年代中期经济衰退将会再现，但那正是微软公司和苹果公司相继创立的时候。

时至今日，笔者所在瑜伽品牌旗下有数百家瑜伽会所如颗颗明珠撒落在中国大地。

很多家会所在加盟期过后仍运营良好。

如果我们可以从中学到些什么，那就是，创业的成败取决于创业者本身。

作为衡量一家公司能否成功的指标，创业者自身最能说明一切，相较之下经济因素则几乎可以忽略不计。

成功的关键在于“怎样做”而不是“何时做”。

如果我们做的是正确的，那么即使经济不景气，也能像微软公司和苹果公司那样成功。

如果不是，再好的经济状况也于事无补。

如果您想开一家饭店，那在大刀阔斧之前观望一番可能会更好。

毕竟在家吃饭和外出就餐所要支出的费用是大不相同的。

但瑜伽馆就不一样了，只要你的教练技术过硬，练习者效果明显，你就具备了成功的基础。

不要忽略这样的问题——越是经济不景气，人们的压力就越大，人们就越怕生病。

当然，这也不意味着你可以完全不考虑经济因素的影响。

消费者和投资者都会有感到囊中羞涩的时候，新创业的门店售价都很便宜，这时消费者只需要花费便宜的价格就能获得满意的东西。

当然，这种便宜的背后要有经营者的经营安全系数评估和服务附加值。

对于瑜伽会馆来说，抵御经济衰退的最好方法恰恰是在任何经济状况下都应该做到的事——尽可能降低运营成本。

这么多年来我们一直告诫所在品牌的合作伙伴们，新创会所关门倒闭的直接原因就是花光了所有的钱，我们从来不对自己的品牌合作伙伴鼓吹不在眼前的投资回报，不鼓励大家豪华装修，哪怕在经济过热时这样的说法会流失客户也在所不惜。

正是这样才换回了新创门店的高成活率。

大家应该知道的是，公司花在运营上的钱越少，越不容易挂掉。

在本书后面的内容里你会发现，我们一直在告诉你怎样花最少的钱做最有效的事。

如果冬天已经到来，那么成为行业内的小强（蟑螂）会比保住饭碗更安全。

可能有一些顾客会因为无力继续负担而离开，但我们绝不会在同一时间损失所有的客人，市场不会炒行业的鱿鱼。

<<开家赚钱的瑜伽馆>>

经济不景气的另一个优点就是竞争压力减少，市场行业像列车前进，如果下车的人越多，上车的人越少，那么市场空间就越大。

不管何时，作为一个经营者，我们应该知道，在您面前永远是一个变化莫测的市场，永远是一个不断洗牌的格局，当平庸者纷纷倒下的时候，要做的事并不悲伤。

因为“唯坚韧者可出彩，唯深耕者可生存”。

它体现在商业环境骤变下的机会与风险并存，体现在市场惊涛里的站稳脚跟和超越，体现在有生存能力的经营者“在山则花开于山，移园则香熏于园”。

在由信心、勇气、眼光构建的市场博弈里，作为经营者的你是第一位的，对于那些以技术赢市场的人，最佳机会永远都存在。

瑜伽馆，这种经典的小本创业项目是伴着瑜伽的流行应运而生的，一时间，忽如一夜春风来，在中国的边塞重镇都有过一条街上近十家瑜伽馆的盛况。

但是同任何项目一样，做瑜伽馆同样要有理智的分析，充足的准备。

否则，面对的将是步履维艰。

在这里，作为一位瑜伽的受益者，笔者愿同大家共同分享数百家瑜伽单店小本创业的运营经验，毕竟瑜伽是一项健康有益的事业，我们愿真正的瑜伽能有更大的生存空间，让更多的人从中受益。

当然，这些运作经验并不仅限于瑜伽会所，如果我们运营的是普拉提工作室、肚皮舞乐坊或是拉丁风情教室、跆拳道馆，这些经验也同样适用。

换句话说，它适用于所有时尚有氧会所。

更确切地说，任何行业的基础管理是相通的，我想这本书可能会使更多的创业者受益，因为它的产生源自于笔者亲力亲为的经验、教训与收获。

几乎所有的创业课程老师都会给大家说这样一句话：如果你爱一个人，让他自己做老板；如果你恨一个人，让他自己做老板。

你，准备好了吗？

<<开家赚钱的瑜伽馆>>

作者简介

韩俊，瑜伽名萨茹阿斯瓦缇•达西。

1984年结缘瑜伽，多年职场经验，多年讲师生涯，长期瑜伽教练积累，成为中国瑜伽式管理培训第一人。

禅悦瑜伽中国区教学总监、中国国家职业指导师、中国国家心理咨询师、国际职业培训师、专业体能教练、国际高级私人教练、

<<开家赚钱的瑜伽馆>>

书籍目录

前言第1章 投资瑜伽馆的收益分析 一、瑜伽项目的创业优势 1.前期投资不大,后期运营中相对支出较小,是经典的小成本创业项目 2.明星加媒体的正面舆论效果良好,并大大降低了创业前期的广告投入 3.项目消费受众面广,有利于形成特色,使赢利点多元化全面铺开 4.动作优雅安全,收效明显,易形成稳定客户群体 5.健康项目前景良好,有后续发展空间 6.便于形成附加消费,增加多元化经营,有利于项目后续发展 7.不管任何经济状态下,消费人群相对稳对,抗市场风险能力强 8.专业瑜伽会馆比其他瑜伽练习场所更具市场优势 二、瑜伽项目的赢利渠道 1.会员练习办卡 2.团训课程 3.私教课程 4.教练师资培训 5.瑜伽用品销售 6.瑜伽假日消费 7.后续经营与配套服务 三、瑜伽项目的启动资金与回笼速度第2章 前期市场调差、选址与装修第3章 是选择连锁加盟还是开家独立店第4章 开业注册实务第5章 瑜伽馆的人力资源管理第6章 瑜伽会所的销售第7章 简单有效的工作制度

<<开家赚钱的瑜伽馆>>

章节摘录

7.请不要随意调整课程表 在这里,我们还是分享一个真实的案例。有一位店长为了节省成本,经常取消客人到课较少的课程,要么就是改动时间或者合并课程,并且大量启用实习教练,致使客人们总是无法同一位教练相熟,无法稳定练习时段。3年过去了,和她同期开业的店都经营得不错,就连刚开业时业绩不如她的会所也可以稳定赢利,而她却在一片报捷的春季健身热潮中勉励维持。请大家注意,一份稳定的课程安排,一位像老朋友一样的教练,这些带给客人的是一份让人放心的感觉,是一种信心。

否则客人不会放心把会所推荐给自己的朋友,进而也不会放心续卡。

8.如何面对客人到课率锐减的现象 如果您已经在经营一家会所,肯定可以知道每年年末还有酷暑都会出现客人到课率锐减的现象。

其实,对于这种问题,一辆带空调的小中巴就可以彻底解决。

就像超市的购物车一样,按时接送学员到课,不但会避免季节性减员,还可以方便团购课程的开展。但车辆会形成新的成本和更多的责任,所以“山走不过来,我们就走过去”,客人出不来,我们就送课上门,客人没时间,我们可以针对客人的时间安排课程。

9.根据市场情况和客人的需要,尽量丰富会员卡种类 比如阖家团员卡(主副卡组合)、周末健身卡、晨练卡、冥想卡、私教卡等。

其具体运作的方式就是,如果还是有部分客人会在意价格,我们就推出课程单价不变,但次数较少的卡项,这样的变通方式是大家都可以接受的。

如果某个时段的课程客人较少,我们就可以将这个时段单列出来,推出一项只有这个时段有效的卡项,当然价格可以较低。

寒暑假期间,我们则可以推出儿童瑜伽训练营和假日特惠学生卡等。

10.续卡优惠 客人续卡说明其对会所的信任,对于这一点,会所应该拿出应有的回馈。而且客人续卡的期限越长,回馈就要越大,比如折扣、课时赠送、赠品等,要把客人续卡当做进一步沟通的开始。

11.每节课完成后都不要忘记这个问题:“什么时候再见您?” 就像前面我们说过的,增加续卡率的另一个方面是使客人尽快消费完现有卡项或觉得物超所值地完成现有卡项。

那么,客人的到课率就是我们必须关心的一个问题,所以,教练们应该养成这样的习惯,鼓励客人按时到课。

12.不要让商务人员的回访走过场 现在,很多会所对于长时间没来练习的会员都定有回访制度,但是,大量的回访被程式化了,起不到什么效果。

在这样的回访电话中对会员说:“您好,您好长时间没来练习了,我们都想您了。这些日子,会所的环境有了些改变(或者会所开设了新课程,来了新教练之类),希望您能喜欢,请您抽时间一定快过来看看。

”可能更有效果。

……

<<开家赚钱的瑜伽馆>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>