

DIE ERSTEN SCHRITTE

Du bist neu im Team Body Control und weißt nicht, wie und wo du nun anfangen sollst? Das ist kein Problem! Mit diesem Dokument bekommst du eine Guideline an die Hand, an der du dich orientieren und entlang arbeiten kannst. Keine dieser Schritte sind verpflichtend, sie sollen lediglich als Inspiration und Gedankenstütze dienen, damit dir der Einstieg in das Trainer-Dasein leichter fällt.

Dein Trainerprofil

Du hast die Body Control Start – Mail sowie die Mail mit den Log-In-Daten zur Trainerplattform erhalten (wenn nicht, dann wende dich jederzeit an Chris oder Tom via Instagram oder per Mail an info@bodycontrol-hamburg.de), dann kannst du dich nun über folgenden URL einloggen:

admin.bodycontrol.io

Gibst du diese URL in deinem Browser ein (es spielt keine Rolle, ob es der Browser auf deinem Smartphone, Laptop oder Tablet ist), dann kannst du die empfangenen Trainer-Log-In-Daten in die entsprechenden Felder eingeben, um dich in die Plattform einzuloggen.

Nachdem du dich eingeloggt hast, verfügst du über alle Trainerfunktionen. Beginne mit der finalen Einrichtung deines Trainerprofils, um vor allem in der App für deine Kunden erkennbar zu sein. Folgende Angaben kannst du in die einzelnen Felder eingeben:

- ⇒ **Vorname, Name (Dein Vor- und Nachname wird in der App angezeigt)**
- ⇒ **Adresse (Relevant für die Trainersuchfunktion über die Website – die Adresse wird nirgendwo veröffentlicht)**
- ⇒ **Profilbild (Es empfiehlt sich ein freundliches und aufgeschlossenes Portraitbild, welches den Oberkörper + Gesicht abbildet)**
- ⇒ **Lizenzen (Diese werden auf der Website und in der App in deinem Trainerprofil angezeigt – wenn du noch keine haben solltest, dann ist das kein Problem. Möchtest du eine Lizenz erwerben, dann empfehlen wir unsere Partnerangebote zu nutzen. Diese findest du unter dem Reiter „BC Intranet – Kooperationspartner“)**
- ⇒ **Tags (Diese werden auf der Website angezeigt, um potenziellen Kunden und bereits bestehenden Kunden einen Eindruck von deinen eigenen Tätigkeitsbereichen zu vermitteln)**
- ⇒ **Profiltext (Dieser wird dein Profil auf der Website abrunden und dir die Möglichkeit geben, einen ansprechenden Erst-Eindruck gegenüber möglichen Kunden zu gewährleisten)**

WICHTIG: Nachdem du alle Daten angegeben hast, bist du nicht legitimiert, diese auf die Website hochzuladen. Daher bitten wir dich, diese Daten per Screenshot an uns zu senden, damit wir diese anschließend online stellen können.

Dein Kundenaccount

Erstelle deinen eigenen Kundenaccount. Mit diesem kannst du dich dann selber in die App einloggen. Vor allem, um die Customer-Journey nachzuvollziehen, eigene Workouts sowie Ernährungspläne zu testen und das Handling der App zu verstehen eignet sich eine eigener Kundenaccount ideal.

Wie erstelle ich einen Kundenaccount?

Klicke auf „Meine Kunden“ auf der linken Seite im Haupt-Menü. Über das folgende Fenster kannst du rechts unten mit Klick auf das „+“ die Kunden-Anlegen-Maske öffnen. Gib lediglich deinen Vor- und Nachnamen sowie (d)eine E-Mail-Adresse an (Wichtig: Es darf nicht dieselbe E-Mail-Adresse wie bei deinem Trainer-Account sein) und im Handumdrehen bekommst du von dem System die Log-In-Daten für deinen Kundenaccount zugesendet.

Genau des selben Ablaufs bedarf es, wenn du einen „richtigen“ Kunden anlegen möchtest!

Systemfunktionen verstehen

Um die einzelnen Funktionen des Trainerbereiches und die damit verbundenen Darstellungen in der Kunden-App zu verstehen, empfehlen wir das regelmäßige Anlegen und Speichern von Trainings- und Ernährungsplänen sowie das Erstellen und Anlegen von eigenen Übungen, den Austausch von Chatnachrichten und das Hochladen und Einsehen von Dokumenten zu praktizieren.

Im Folgenden siehst du eine kleine Auflistung der einzelnen Funktion und ihr Klickverfahren zur Funktion:

⇒ Erstellen von Trainingsplänen:

Meine Challenges, klick auf „+“ (rechts unten), Maske ausfüllen und „Speichern“ anklicken

⇒ Zuteilen von Trainingsplänen:

Meine Kunden, Kundendashboard auswählen, klick auf „Hantel (rechts unten), Trainingstage auswählen, weiter, Meine Challenges, Training auswählen

⇒ Erstellung von Ernährungsplänen:

Meine Kunden, Kundendashboard auswählen, klick auf „Essenssymbol“ (rechts unten), Name eingeben, Datum auswählen, persönliche Notiz hinzufügen, Mahlzeiten von rechts nach links in die Slot-Box ziehen, drei Punkte-Menü anklicken, Individuelle Nährwertangabe einstellen (über Slider)

⇒ Erstellung eigener Übungen:

Meine Exercises, klick auf „+“ (rechts unten), Maske ausfüllen und „Speichern“ anklicken

⇒ **Erstellen eigener Chatnachrichten:**
Meine Kunden, Kundendashboard auswählen, klick auf „Chat“, Text verfassen und auf „Senden“ klicken

⇒ **Hochladen von Dokumenten & Dateien:**
Meine Kunden, Kundendashboard auswählen, Dokumente anklicken, klick auf „+“ (rechts unten), einfach das fertige Dokument/ Video/ Bild hochladen

DEIN ANGEBOT

Dein Trainerprofil steht und du hast dich mit den einzelnen Abläufen in der App vertraut gemacht, dann ist es jetzt an der Zeit, dass du dir Gedanken machst, dein eigenes Angebot zu entwickeln. Folgende Fragen sollen dir bei der Formulierung verschiedener Angebote helfen:

- ⇒ **Welche Bereiche liegen mir besonders gut?**
- ⇒ **Wer könnten meine Interessenten/ Follower sein?**
- ⇒ **In welchen Bereichen besteht eine hohe Nachfrage?**
 - ⇒ **Welche Angebote möchte ich anbieten?**
 - ⇒ **Welche Preiskategorien möchte ich anbieten?**
- ⇒ **Wie viel Zeit habe ich zur Verfügung für mein Coaching?**

Dein Angebot sollte zielgruppenorientiert sein. Dabei kann es durchaus sein, dass du mehrere Zielgruppen ansprechen kannst. Je breiter du dich aufstellst, desto mehr Menschen und damit potenzielle Kunden sprichst du an. Im Umkehrschluss bedeutet das aber auch für dich, dass du dich gleichzeitig mit mehreren Trainer*innen in der finalen Auswahl befindest.

Dein Angebot kannst du ganz nach deinem individuellen Preis- und Qualitätsniveau gestalten. Um dir eine Orientierungshilfe zu geben kannst du dir folgendes Angebotsbeispiel einmal anschauen:

Rookie Angebotspaket	Advanced Angebotspaket	Profi Angebotspaket
Mntl. Gebühr: 30€	Mntl. Gebühr: 60€	Mntl. Gebühr: 120€
Key-Facts: <ul style="list-style-type: none"> • Individueller Trainingsplan • Individueller Ernährungsplan • 1x wöchentlicher Austausch 	Key-Facts: <ul style="list-style-type: none"> • Individueller Trainingsplan, Individueller Ernährungsplan • 3x wöchentlicher Austausch • Videoreihe Thema Training, Ernährung, Regeneration, Lifestyle 	Key-Facts: <ul style="list-style-type: none"> • Individueller Trainingsplan Individueller Ernährungsplan • Täglicher Austausch • Videoreihe Thema, Training, Ernährung, Regeneration, Lifestyle • Beurteilung durch Formbilder & Ausführungsvideos • 2 Video-Calls pro Monat

Denke immer daran:

Du musst dich mit deinem Preis-/ Leistungsniveau wohlfühlen. Dein Angebot kannst du nach Belieben anpassen und dich voll austoben.

MACHE AUF DICH AUFMERKSAM

Dein Angebot kann nur von potenziellen Kunden genutzt werden, wenn sie von deinem Angebot erfahren haben. Die einfachsten Wege diesen Vorgang möglich zu machen sind Social Media Kanäle (Instagram, Facebook, TikTok, YouTube, etc), die eigene Website und eben die Mund-zu-Mund-Propaganda.

"Je mehr Menschen von deinem Angebot erfahren, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass du Neukunden für dich gewinnen kannst!"

Doch die Reichweite ist nur ein Baustein, um Abnehmer für dein Angebot zu finden. Vielmehr muss es dir gelingen eine Verbindung zu möglichen Neu-Kunden aufzubauen.

Durch attraktiven, informativen und mehrwerthaltigen Content bekommen Interessenten eine Einsicht über dein Handlungsspektrum. Diese Einsicht, bspw. über den Instagram-Feed ermöglicht ihnen einen ersten Eindruck von dir und deiner Persönlichkeit zu bekommen.

Mögliche Themengebiete für deinen Content können sein:

- ⇒ Ernährung
- ⇒ Training
- ⇒ Mental Health
- ⇒ Regeneration
- ⇒ Work Life Balance
- ⇒ Dein Angebot

„Dein Angebot“

Dein Angebot sollte regelmäßig von dir angesprochen werden. Nur dann werden deine Follower und Interessenten dafür sensibilisiert, dass sie bei dir persönliche Betreuung buchen können.

Dein eigenes Angebot kannst du dann natürlich auf deine Art & Weise vermitteln, sodass deine potenziellen Kunden das Gefühl bekommen, dass es genau das Richtige ist, um ihre Ziele zu erreichen.

(Für einen nachhaltigen Social-Media-Auftritt kannst du dir gerne unsere „Instagram Guideline“ anschauen!)