



איך לבנות  
עסק מצליח  
של אימון

המדריך  
למאמנים  
מצליחים

קואצ'ר סאקס ישראל - המקום למאמנים מצליחים

גירסת 15 אוגוסט 2016

## כתב ויתור

ספר אלקטרוני זה נכתב למטרות מידע בלבד. כל מאמץ נעשה כדי להפוך ספר זה מלא ומדויק ככל האפשר. עם זאת, ייתכן שיש טעויות בטיפוגרפיה או תוכן. כמו כן, ספר אלקטרוני זה מספק מידע שנכון רק עד למועד הפרסום. לכן, יש להשתמש בספר אלקטרוני זה כמדריך - לא כמקור האולטימטיבי.

אין התוכן מהווה ייעוץ מכל סוג שהוא אינו בא להחליף שיקול דעת עצמאי של הקורא ומתן ייעוץ על ידי יועץ מוסמך המתחשב בצרכיו המיוחדים של הקורא. כל קורא הפועל על פי התוכן אחראי בלעדית לתוצאות פעולותיו. הסופרים והמו"ל ו/או ספקי המידע אינם אחראים להתאמת התוכן לצורכי הקורא, והם אף לא יישאו באחריות לשינויים שנעשו בתוכן ע"י הקורא ו/או ע"י צד ג' כלשהו.

מבלי לגרוע מהאמור לעיל, עסקים פלוס ו/או ספקי המידע אינם אחראים לתכנים, לנתונים לתמונות, למוצרים, לשירותים או ליישומי התוכנה המופיעים באתרי אינטרנט אחרים המקושרים בלינקים לאתר זה.

מטרת הספר האלקטרוני היא להקנות ידע. הסופרים והמו"ל אינם מתחייבים כי המידע הכלול בספר אלקטרוני זה הוא שלם באופן מלא ולא יהיו אחראים לכל טעות או השמטה. הסופרים והמו"ל לא יישאו בכל אחריות לכל אדם או ישות ביחס לכל אובדן או נזק שנגרם או שנגרם לכאורה, במישרין או בעקיפין על ידי ספר אלקטרוני זה.

זכויות היוצרים על ספר זה שייכות לעסקים פלוס י.ד. בע"מ ואין לעשות בתוכן של הספר או בחלקים ממנו כל שימוש שהוא לרבות שכפול, העתקה, העברה למישהו אחר מלבד הרוכש של הספר ללא אישור בכתב של עסקים פלוס י.ד. בע"מ.

המדריך נכתב על ידי מייסדי Coacher Success Israel ששמו לעצמם מטרה לעזור לקהילת המאמנים בישראל לבנות עסקי אימון מצליחים.



**יוסי דגן**

יוסי דגן הוא מנהל מנוסה ויזם נלהב בעל ניסיון רב בטכנולוגיה, עסקים ושיווק. יוסי יישם את קישורי המנהיגות והניהול שלו במשך השנים בחברות כגון מיקרוסופט, עסקים פלוס, Pajamanation, פיץ' נטוורקס וסל באדי.

יוסי הוא בעל תואר מהנדס אלקטרוניקה ומחשבים ובעל תואר שני במנהל עסקים.



**יאיר גלאור**

יאיר גלאור הוא מייסד חברת המיתוג האסטרטגי מידע כחול לבן, במסגרתה הוא עוסק בליווי ארגונים ומוסדות בתהליכי מיתוג והעצמה אסטרטגיים והטמעת זהות מבוססת ערכים.

יאיר עסק בהסברה לאומית במשך קרוב לעשרים שנה ומילא תפקידים בכירים במרכז ההסברה.

יאיר מוסמך בתקשורת שיווקית, בוגר מדעי ההתנהגות, וקורסים באימון, גישור והנחיית קבוצות.



**אפי גבע**

אפי גבע הוא מאמן אישי ותיק ומנוסה ומגשר מוסמך שעזר להרבה אנשים לשנות את החיים שלהם. החזון של אפי הוא להעניק לאנשים את היכולת להגשים את חלומותיהם, לממש את ייעודם בחיים ולזכות בחיים בעלי משמעות, ערך ומימוש עצמי.

אפי הוא בעל ניסיון בתפקידי ניהול בכירים במערכת הביטחון.

אפי הוא בוגר עבודה סוציאלית והנחיית קבוצות מאוניברסיטת בר-אילן, בוגר תכנית ניהול עסקי בכיר של אוניברסיטת תל-אביב, מאמן מוסמך ומגשר מוסמך.



**יוספה דגן**

יוספה היא מנהלת ומנהיגה מנוסה. יוספה משמשת בתפקיד מנכ"ל בחברת עסקים פלוס מאז הקמתה בשנת 2002. החברה הוקמה על בסיס הלקוחות והייעוץ שנתנה ועל ניסיונה בהקמה ובניהול של עסקים. יוספה השפיעה ותרמה להצלחה של מאות עסקים קטנים ובינוניים ושינתה את החיים של רבים מבעלי העסקים והמנהלים.

יוספה היא בעלת תואר ראשון בביוכימיה, תואר שני במנהל עסקים ויועצת מס מוסמכת.

## תוכן עניינים

7	מבוא ועל מה נלמד
7	מהו אימון אישי?
9	מדוע אנשים נעזרים במאמנים?
10	כמה עובדות על אימון
10	מה ספר זה ילמד אתכם
13	פרק 1: האימון יכול להעניק ללקוחות שלכם ערך מוסף
13	מה מאמנים יכול לעשות עבור הלקוחות שלהם
14	מה התחומים הטובים ביותר עבור אימון?
15	איך נעשה "אימון מרחוק"?
16	באיזה סכום ניתן לחייב בעבור האימון שלכם?
18	פרק 2: אימון אישי אחד על אחד
18	מתי מומלץ לקיים אימון אחד על אחד?
19	היתרונות של אימון אחד על אחד בשבילכם
19	היתרונות של אימון אחד על אחד למתאמן
20	החסרונות של אימון אחד על אחד :
21	איך לקיים אימון אחד על אחד ?
22	להיות בשליטה ולא להיות "עובדים" של הלקוח
23	פרק 3: אימון בקבוצה
23	מה זה אימון בקבוצה?
24	החלטה האם לעשות או לא לעשות אימון בקבוצה

24	..... יתרונות של קבוצת אימון
25	..... חסרונות של אימון הקבוצה
25	..... כיצד להקים קבוצת אימון
27	..... פרק 4: אימון קבוצתי בפייסבוק
27	..... מהו אימון פייסבוק?
27	..... יתרונות וחסרונות לקבוצת אימון בפייסבוק
27	..... יתרונות לאימון בקבוצת פייסבוק
28	..... חסרונות לאימון באמצעות קבוצת פייסבוק
29	..... כיצד להקים קבוצת פייסבוק
31	..... פרק 5: אימון באמצעות דוא"ל
31	..... יתרונות של אימון באמצעות דוא"ל
32	..... חסרונות של אימון דוא"ל
33	..... כיצד לקדם עסק של אימון דוא"ל
34	..... פרק 6: אימון מבוסס וידיאו
34	..... מה זה אימון מבוסס וידיאו?
34	..... אימון מבוסס וידאו מוקלט מראש
35	..... אימון מבוסס וידאו בשידור חי
35	..... איך לבצע אימון וידיאו
38	..... טיפים לאימון מבוסס וידאו טוב יותר
39	..... פרק 7: אימון לקוחות להגדלת ההכנסה
39	..... מה מכשיר אתכם למאמנים?

40	..... כיצד להגדיל את ההכנסה שלכם
40	..... איך לאמן אנשים להרוויח יותר כסף
42	..... פרק 8: כמה כסף אפשר להרוויח באימון?
43	..... כמה אתם צריכים לגבות?
44	..... התנסות חינם
46	..... פרק 9: אימון לחיים
46	..... אילו אנשים זקוקים לאימון לחיים?
47	..... מה אנשים מצפים מכם?
48	..... ייעוץ ליותר מאדם אחד בו זמנית
49	..... פרק 10: איך לקדם את עסק האימון שלכם
52	..... סיכום-להיות המאמן הטוב ביותר שאפשר

## מבוא ועל מה נלמד

ברוכים הבאים למדריך להפעלת עסק האימון שלכם - **איך לבנות עסק מצליח של אימון**.

ספר זה ייתן לכם את המידע והכלים שאתם צריכים כדי להתחיל את עסק האימון שלכם, יחד עם פירוט דרכים בהן ניתן להוביל אותו כך שתוכלו להגיע להצלחה שלכם.

גם אם אתם מאמנים ותיקים תוכלו למצוא כאן טיפים, רעיונות וגישות שיעזרו לכם לקדם את העסק שלכם ולו רק בגלל שיתאפשר לכם לחזור ולדון במה שאתם כבר מכירים בגישה קצת שונה.

## מהו אימון אישי?

מאמנים הם אנשים שהגשימו מספיק הצלחות בחייהם וצברו ניסיון וידע בתחום מסוים, והם מרגישים שיש להם את הכישורים הנדרשים לאמן גם אחרים. לעיתים, מאמנים לומדים או מוסמכים בתחום הספציפי שלהם, ולעיתים הם פשוט נסמכים על ניסיון החיים שלהם.

המאמנים הינם בעלי איכויות הנעזרים בכלים ומשאבים מקצועיים שהם יכולים להשתמש בהם כדי לסייע לאנשים אחרים להגיע למטרות שלהם. תופתעו כמה אנשים באמת יכולים להפיק תועלת מהמאמן שיוכל לסייע להם במימוש משימות מאתגרות יותר משהם הציבו לעצמם. ישנם נושאים רבים ומגוונים בהם מאמנים יכולים לעזור לאנשים.



## דוגמאות לנושאים של אימון מופיעים ברשימה הבאה

אימון להפרעות קשב וריכוז	ירידה במשקל
אימון פיננסי למשפחה	אימון אישי לחיים והעצמה אישית
מאמנים לעסקים קטנים	הקמת עסק עצמאי
מאמנים למנהלים	איך להיות איש מכירות טוב יותר
מאמנים לגישור	איך להיות הורה טוב יותר
מאמנים להכנה לפרישה	איך להיות בן זוג טוב יותר
מאמנים עסקיים	יצירת ובניית זוגיות
מאמנים להופעה מול קהל	לימוד שפה חדשה
אימון לאורח חיים בריא	התמודדות במצבי משבר
אימון להנקה	התגברות על התמכרויות
אימון שינה לילדים	שיפור ביחסי מין (גם זה חשוב)
אימון לפריצות דרך	רכישת יותר ביטחון עצמי
אימון עם בעלי חיים	מאמנים לפסיכולוגיה אירגונית
אימון לשפת גוף	מאמנים להתפתחות הילד
אימון לקריירה	רפואה אלטרנטיבית
אימון לאימוץ ילדים	אימון לכישורי חיים
אימון לתנועה ויציבות הגוף	אימוני יופי וטיפוח פנים
מאמנים לחשיבה חיובית	אימונים ייחודיים לנשים
מאמנים לדימיון מודרך	אימון לבני נוער

ועוד תחומים רבים אחרים.



## מדוע אנשים נעזרים במאמנים?

ישנן הרבה סיבות לכך שאנשים שוכרים מאמנים, אבל כאנלוגיה, אנשים שוכרים מאמנים מאותן הסיבות שסופרים שוכרים עורכים. הם צריכים אדם אובייקטיבי שיביט על מה שהם עושים, יצביע על כל הטעויות שהם עושים, יעץ להם מה לעשות כדי לתקן אותן ועל מנת להשיג את התוצאה הסופית המיטבית עבורם. מאמנים מאפשרים נקודת מבט חדשה לחלוטין ורבת ערך.

דוגמא טובה להבנה למה צריך מאמן היא להסתכל על המאמן עצמו. לפעמים יש מאמנים להורים שכשמסתכלים מהצד חושבים שהם עצמם לא יודעים תמיד איך לחנך את הילדים שלהם. הסיבה היא שכאשר אתה נמצא בסיטואציה מסוימת בה אתה מעורב רגשית, ומעורב רגשית גם בן הזוג, לפעמים לא מודעים או לא מוכנים להתמודד נכון עם הבעיה. אותו מאמן יידע בדיוק איך להתנהג נכון כאשר הוא רואה את אותה סיטואציה אצל הורים שהוא מאמן. זה אומר שגם מאמן שמומחה להורות צריך מאמן שיעזור לו להתמודד עם הבעיות שלו.

אם זה כך אצל מאמן שמומחה בתחום זה בוודאי נכון כלפי כל אחד מאתנו. תמיד טוב שיבוא מישהו אובייקטיבי שיעזור לנו מהצד להבין נכון מה צריך לעשות.

מאמנים יכולים להיות אותם אנשים שאתם יכולים לחלוק עימם דברים שאינכם מסוגלים לומר לבני משפחה או חברים. הם שומרים את מה שאתם אומרים להם חסוי לחלוטין והם מקשיבים בלי לשפוט.

ישנם תחומים בהם מאד מקובל להיעזר במאמנים. דוגמא טובה לכך היא תחום אמנויות הבמה. כך למשל ישנם מאמנים לזמרים, מאמנים לשחקנים ואפילו מאמנים לספורטאים מקצועיים (והכוונה היא למאמנים לחיים ולא למאמני כושר). הסיבה היא שמאמן יכול לסייע לכם לראות את הדברים שאתם לא מסוגלים לראות - "האזורים העיוורים" שלכם - ואז לספק עצות מעשיות וישימות כיצד להשתפר.

כאשר יש מאמן הוא יכול להיות אותו אחד שתהיו מחויבים לו. אם הגדרתם יעדים ואתם מתאמצים להשיג אותם זה לא אומר שאתם מחויבים באופן מלא. מאמן יכול להתאכזב אם לא תעמדו במחויבויות שלכם ורק זה לבדו יכול לגרום לכם להתאמץ יותר ולהצליח בהשגת היעדים. המאמן יעיר לכם כשאתם לא עומדים בהתחייבויות שנטלתם על עצמכם. זה עשוי להיות הגורם המניע לפעולה ולחתימה לתוצאות.

אנשים צריכים שמישהו יקשיב להם, ואז הם יכולים להבין לרוב את הפתרון בעצמם. אם לא, המאמן יוכל להציע כמה רעיונות שאולי לא חשבתם עליהם בעצמכם ויוכלו להעניק

לכם עצה מעצימה ומקדמת. המאמן מהווה עבור המתאמן מראה ומצפן להקשבה מלאה ללא שיפוט וכך המאמן יעניק לכם משוב והיזון חוזר אפקטיביים.

מאמן יכול להיות לכם לעזר רב אם אתם מתקשים בתכנון ובמעקב אחר ביצוע המשימות שלכם. מאמנים יכולים לעזור גם בתחומים כמו ירידה במשקל, איך להרוויח כסף ונושאים נוספים אחרים שבהם תכנון וכללי מעקב יכולים להועיל. מאמן יסייע להפקת המירב והמיטב מכלים לתיעוד ותכנון כמו יומנים, תכנית עבודה, רשימות ועוד.

לבסוף, מאמן יהיה שם כשאתם תצליחו, כדי לסייע לכם לחגוג את ההצלחות שלכם וזה גם יכול להיות מנוף רב ערך להשיג הצלחה.

## כמה עובדות על אימון

בישראל תעשיית האימון מוערכת במאות מיליוני שקלים בשנה הכוללים ייעוץ וליווי, ספרים ומוצרים אחרים וקורסים שונים. לפי ההערכות בישראל יש כ-7000-6000 מאמנים מהם כ-1000 רשומים בלשכת המאמנים בישראל.

יחד עם זה שיש הערכות על כך שיש יותר מאמנים מישראל ממה שצריך מתפתחים תחומי אימון חדשים כל הזמן והביקוש אליהם הוא גבוה כגון הורות, הנקה, שינה של ילדים, ועוד. הורדת משקל הוא תחום מעניין כשלעצמו שתמיד היה חזק ותמיד יהיה לו ביקוש רב.

יחד עם התפתחות אוכלוסיית הרווחה ותרבות הפנאי אצלנו בישראל יותר ויותר אנשים משתמשים במאמנים לתחומים רבים החל מבטחון עצמי ועד ללמידה לשחק טניס.

על מנת להצליח בשוק כמו ישראל, צריך לדעת להתבלט ולבנות את האימון כעסק אמיתי בעל ערך.

## מה ספר זה ילמד אתכם

מטרתו של ספר זה היא להעניק לכם את הכלים הבסיסיים שאתם צריכים כדי להיות מאמן.

בפרקים הראשונים נדון על כלים לבצע עם אימון אחד-על-אחד ואימון קבוצתי על ידי שימוש בפנים-מול-פנים ושיחות אישיות ובהמשך נדון באימון דרך האינטרנט, אימון בשיטות שונות - וחלק מההיבטים החשובים של אימון.

הנה כמה דברים שתוכלו ללמוד מהספר הזה:

- **מה זה אימון ובאיזה תחומים תוכלו לאמן אנשים ולהתמחות:** מטרת הספר להגדיר לכם את התפקיד של מאמנים ולעזור לכם להחליט באיזה תחומים תרצו להתמחות כך שתוכלו להואיל ללקוחות שלכם. יש אנשים שמעדיפים להיות "מאמנים לחיים" בלי התמחות ספציפית ובספר מידע רב גם על תחום זה.
- **תבינו מדוע אנשים נעזרים במאמנים ואיך זה יכול לסייע לכם להרחיב את עסק האימון שלכם:** ברגע שאתם מבינים מדוע אנשים שוכרים מאמנים כדי לעזור להם, אתם יכולים להבין טוב יותר כיצד למשוך את הלקוחות שאתם רוצים, ואיך למשוך בסופו של דבר את הלקוחות שמשלמים הכי הרבה. הרי תכליתו של העסק שלכם היא להרוויח יותר ככל הניתן וככל שאתם מבינים יותר טוב את הלקוחות שלכם, קרוב לודאי שתוכלו בדרך טובה יותר למשוך אותם על מנת שיעסיקו אתכם כמאמנים.
- **שיטות שונות שאתם יכולים להשתמש בהן כדי לאמן אנשים וכמה עצות שסייעו לכם להתחיל בכל אחת מהשיטות:** יש הרבה שיטות לאמן אנשים, החל משימוש בטלפון, באינטרנט וכמובן השיטה הותיקה בישראל - פנים אל פנים. במהלך ההכרות עם השיטות תחליטו על השיטה המועדפת באימון שלכם גם לעצמכם וגם למתאמנים שלכם.
- **איך לבחור סגנון אימון ואיך לשלב מספר סגנונות לבנות עסק האימון המושלם:** ספר זה מתאר את הסגנונות השונים של אימון כגון אימייל, אחד על אחד, אימון קבוצתי, ועד לאימון מרחוק. נעבור על היתרונות והחסרונות של כל אחד. בדרך זו, אתם יכולים להחליט איזה סגנונות מתאימים לכם ואיך אתם יכולים להשתמש בהם כדי לסייע בדרך הטובה ביותר לעזור ללקוחות שלכם.
- **כיצד להשתמש באינטרנט כדי למקסם את ההכנסות שלכם תוך צמצום הזמן שאתם משקיעים:** בוודאי החלטתם להיכנס לתחום האימון כדי לעזור לאנשים, אך סביר להניח שאתם גם מעוניינים להרוויח מפעילות זו כדי שתוכלו לחיות בנוחות, אם לא אפילו יותר מזה. ספר זה יסייע לכם למקסם את ההכנסה ולפתח מספר ערוצי הכנסה מקבילים ויחד עם זאת גם יאפשרו לכם את הזמן שאתם צריכים לעבוד בפועל כך שיאפשר גם פעילות פנאי שלכם כגון בילוי עם משפחה.
- **איך לפתח סינרגיה בין עבודת האימון לתחומי עשייה אחרים שלכם:** נדון איך אפשר לנצל את עסק האימון שלכם על מנת להעצים את תחומי ההכנסה האחרים שלכם. גם בכיוון ההפוך, איך להיעזר בערוצי ההכנסה האחרים שלכם על מנת להעצים את העסק של האימון. תבינו איזה סוגי הכנסות אפשר ליצור ואיך אתם יכולים להיעזר בהן לקידום מוצרים ושירותים אחרים שיש לכם.

- **כיצד לאמן אנשים שרוצים להגדיל את ההכנסות שלהם:** ישנם אנשים רבים הזקוקים למאמן שיעזור להם להגדיל את ההכנסות שלהם, ובדיוק על זה נדון בספר. תוכלו ללמוד אודות כמה מהדרכים שאנשים יכולים ליצור מקורות הכנסה, מה שאתם צריכים לעשות על מנת לאמן אותם ביעילות במשהו שאתם לא ניסיתם או הצלחתם להשיג בעצמכם. תלמדו על כמה רעיונות מאד מעניינים ליצירת הכנסות שיתכן תרצו ליישם בעצמכם על מנת ליצור את ההצלחה האישית שלכם.
- **כמה מאמנים באמת מרוויחים וכמה אתם יכולים לצפות להרוויח מעסק האימון:** בחלק הכספי של הספר תלמדו כמה מאמנים מרוויחים ומה צפוי לקרות להכנסות של המאמנים. תוכלו גם ללמוד איך לתמחר את עצמכם, כך שעדיין תוכלו להתחרות בשוק ללא הפחתה בערך עצמכם או השירותים שלכם. זה יעזור לכם להפיק את מירב ההכנסות מהאימון.
- **איך לבצע אימון לחיים באמצעות האינטרנט:** נדון איך לבצע אימון דרך האינטרנט כולל התחומים שיכולים להתאים לכך. כאן תקבלו את הכלים להיות מאמני חיים אפקטיביים שיכולים לעזור ללקוחות הראשונים שלהם בכל תחומי החיים.
- **כיצד לקדם את העסק של האימון באמצעות האינטרנט ואיך להגיע ללקוחות הראשונים שלכם:** אתם צריכים ללמוד איך לקדם את העסק של האימון שלכם, כך שתוכלו להתחיל לקבל לקוחות. כאן נציג את כל הדרכים השונות בהן ניתן לקדם את עצמכם באינטרנט ואיך אתם יכולים להרוויח הכנסה נוספת משיטות השיווק האלה. זוהי תכנית מקיפה כדי לעזור לכם לקדם בפועל את עסק האימון שלכם ולהתחיל לייצר הכנסות בכדי שתוכלו להתחיל להפעיל את העסק של האימון במשרה מלאה.
- **נזכור מהי מהותו ותכליתו של עסק האימון:** להיות מקצועיים בתחומכם, להביא תועלת רבה ללקוחות ולמקסם את הרווחים להם אתם ראויים כמאמנים מצליחים.

# פרק 1: האימון יכול להעניק ללקוחות שלכם ערך מוסף



אם אתם עובדים בתחום בו אתם מעניקים עצות לאנשים - אפילו בעקיפין - כנראה שאתם יכולים לנתב את המאמצים שלכם לאימון. אם אתם כותבים בלוג על נושא מסוים שבו אתם משתפים מידע ושיטות, אתם יכולים להמיר זאת באימון, ואתם יכול לעשות את זה עם אותם הלקוחות שאתם עוזרים להם עכשיו ובסופו של עניין להעניק לעצמכם רווח כלכלי של ממש.

## מה מאמנים יכול לעשות עבור הלקוחות שלהם

לפעמים, אנשים פשוט לא יכולים לעשות דברים בעצמם. אולי הם ניסו בעבר וזכו להצלחה חלקית וחוששים להיכשל. מאמן שעוזר בפתרון בעיה ספציפית או בקבוצה של בעיות, למעשה יוצר סביבה חדשה לגמרי עבורם כדי שיוכלו לבצע את השינויים שהם רוצים, ומאפשר להם נקודת מבט חדשה לגמרי. מאמן יכול להיות ההבדל בין לבקש ולשאוף להגיע למטרות לבין לעשות זאת בפועל.

הנה כמה דברים שמאמנים טובים יכולים לעשות עבור הלקוחות שלהם:

- לזהות את צרכי הלקוח ומצבו הנוכחי ועד כמה רחוק הוא מוכן ללכת כדי להגיע למטרות שלו. אנשים רבים קרובים יותר ממה שהם חושבים ליעדם (וכמובן, חלקם רחוקים יותר), אבל הם לא יכולים לראות זאת בעצמם. נקודת מבט חיצונית, אובייקטיבית, תאפשר להם לראות דברים בבהירות.

- יצירת סביבה בטוחה עבורם כדי להגיע למטרות שלהם. לעתים קרובות, אנשים מתקשים להגשים את מטרות שלהם, כי הם לא מרגישים תשוקה ומחויבות להגשמת השאיפה שלהם. מישהו או משהו בחיים יתכן ובולם אותם מלהגיע להצלחה. עבודה עם מאמן נותנת להם מקום בטוח להיות הם עצמם ולעשות הכל על מנת לממש את מה שהם רוצים להשיג.
- אימון מהווה עבורם "אישור" להגשמת המטרות. יש אנשים שהם האויבים הגרועים ביותר של עצמם. הם מרגישים כאילו הם לא אמורים להשיג את מה שהם רוצים, ומרגישים אשמים בכך. אבל כמאמנים, אם אתם אומרים להם שהם רשאים ללכת בעקבות החלומות שלהם, אולי הם פשוט יאמינו לכם ויצעדו קדימה ולהגשים את החלום.
- לקבוע סטנדרטים גבוהים יותר ממה שהם היו מציבים לעצמם. אנשים שמפחדים מכישלון ינסו להגדיר ציפיות נמוכות מעצמם, ואז יתפלאו מדוע הם לא מסוגלים להשיג את ההצלחה שהם רוצים בה. מאמן יידע כיצד להזניק אותם לסטנדרטים גבוהים יותר בזמן קצר יותר ויהווה מענה לצרכים שלהם.
- תעזרו להם לבנות תכנית פעולה להצלחה. לעיתים קשה להשיג מטרה גדולה אם אתם לא בטוחים כיצד להגיע לשם, ואנשים רבים לא יודעים כיצד לבנות תכנית שתביא להצלחתם. לדוגמא, יש אנשים שאפילו לא מודעים למערכת היחסים בין הפעולות הקטנות, היומיומיות, שהם בוחרים לנקוט ואיך הן קשורות למטרות גדולות שתושגנה חודשים או שנים בהמשך הדרך.
- תנו להם את התמיכה שיתכן שחסרה להם. לפעמים, כל מה שנדרש למישהו על מנת להאמין בעצמו הוא מישהו אחר שיאמין בו בפעם הראשונה. יתכן והלקוחות שלכם לא מקבלים את התמיכה שהם צריכים מחברים או משפחה ושם מאמן יכול להיות בעל ערך רב.
- תנו בידיהם כלים כדי לבצע שינוי. כלים כמו דפי מעקב ורשימות (באקסל או בדרך אחרת) כדי לעקוב אחר התקדמות, שימושיים מאוד בדרך להגדרה והשגת יעדים וביצוע שינויים בחיים.

## מה התחומים הטובים ביותר עבור אימון?

אתם יכולים להתחיל את עסק האימון שלכם בכל תחום שבו אנשים זקוקים לעצה ולהכוונה. ישנם מאות תחומי אימון ואולי אפילו אלפי תת התמחויות.

הנה רשימה של כמה מהתחומים שתוכלו לבחור מהם את תחום האימון שלכם:

הרזיה

• הכרויות

• הפעלת עסק מקוון (איביי, אמזון וכו')

• שיפור יחסים אישיים

• כישורי מנהיגות

• שיפור יכולות המוח ויכולות קוגניטיביות

• הצלחה בעבודה וקידום קריירה

• גידול ילדים בצורה נכונה

• הפחתת מתח

• שיפור יעילות

• השגת מטרה ששואפים אליה כל החיים (כגון כתיבת ספר)

## איך נעשה "אימון מרחוק"?

יתרון של אימון מרחוק הוא שיש לכם הרבה אפשרויות. אימון ניתן לקיים במגוון דרכים תוך שימוש במדיות שונות. יש אנשים שמעדיפים לנהל מפגשים עם הלקוחות שלהם באמצעות אימון פנים אל פנים שזו הייתה השיטה השכיחה בארץ ולצידם פלטפורמת מסרים מיידית (סקייפ, וואטסאפ, וויבר וכו') או באמצעות אימון טלפוני.

אתם יכולים לבחור בכל שיטת אימון שאתם מעדיפים. אתם יכולו אפילו לשלוח דוא"ל או לשלוח קטעי וידאו מוקלטים או להעלות פוסטים באינטרנט עבור הלקוחות שלכם. אימון באינטרנט נעשה בדרך שאתם מעדיפים לעשות את זה, עם כל מדיום שאתם מעדיפים להשתמש, ואנשים רבים משתמשים במדיומים רבים. אתם צריכים לשאול את עצמכם מה עדיף גם ללקוח. אם אתם עוסקים עם מבוגרים מאד ורוצים לעשות אימון מרחוק ייתכן שעדיף להשתמש בטלפון, למרות שאנחנו מכירים בני 80 ששולטים שליטה מוחלטת בסקייפ ופייסבוק.



זה נכון שבאימון פנים מול פנים אתם קולטים מהמאמן יותר מסרים ויזואליים שמאפשרים לכם להבין יותר טוב את הסיטואציה ולעזור לו. מצד שני אלו שמתמחים באימון מרחוק מספרים שהם אימנו את החושים שלהם כך שהם מסוגלים דרך השמיעה לקבל יותר מסרים גם מהשיחה וגם מהשתיקות. מסתבר שגם כאשר אפשר היום בקלות לעשות שיחות וידיאו בסקייפ ובכלים אחרים, יש הרבה שמעדיפים את השיחה הקולית בטלפון בלי וידיאו. ויש מאמנים שאפילו חושבים שעצם זה שהם רואים את המתאמן זה אפילו מפריע להם להתרכז במתאמן.

אימון מרחוק מאפשר לכם להיות יותר יעילים עם הזמן שלכם מכיוון שאין זמן נסיעה ואין זמן התארגנות. מובן שעלות פעילות אישית פנים מול פנים, גבוהה מאשר פעילות של אימון מרחוק. אימון מרחוק מאפשר לכם גם להשיג לקוחות ממקומות רחוקים שלא סביר שתסעו לפגוש. דמיינו עסק של אימון שמתפרס מדין ועד אילת ואולי אפילו יוצא מגבולות ישראל לרחבי העולם.

## באיזה סכום ניתן לחייב בעבור האימון שלכם?

כאשר אתם מדברים על העסק שלכם כמאמן אתם צריכים לבחון גם את האפשרויות של אפיקי הכנסה נוספים שגם מהם יהיו לכם הכנסות. חשוב לבחון את התמונה הכוללת ואת ההשלכות של מקור הכנסה אחד על האחרים.

כמאמנים אתם יוצרים כל הזמן תכנים של חומרים מקצועיים ויכול להיות שיש כבר בידיכם מגוון חומרים מקצועיים שכבר צברתם כמו ספרים אלקטרוניים, קבצי אודיו, וידאו ועוד. יכול להיות שגם צברתם מספיק אנשים שעוקבים אחריכם שתוכלו לבנות איתם ערוץ הכנסה נוסף של המלצות שותפים. אתם עדיין תוכלו למכור פריטים אלה, וחלק מהאנשים שאתם תאמנו יהיו מוכנים לקנות את המוצרים הללו. דרך נהדרת היא גם לתת לאנשים משהו בחינם וכך ליצור את ההתחלה של קשר מתמשך שייצור מקורות הכנסה נוספים.

מצד שני, אנשים שקונים את המוצרים שלכם או רואים את הקישורים שלכם עשויים גם להירשם לאימון. בכך נוצרות שתי הזדמנויות המשלבות מכירת מוצרים ולצידם פנייה לאימון.

באשר לכמה אתם יכולים לגבות, זה לגמרי תלוי בכם. כמובן, אתם בהחלט צריכים לעשות את המחקר שלכם ולגלות מה מאמנים אחרים גובים עבור אימון, כך שיהיה לכם מושג כללי על מה אנשים משלמים, אבל אם אתם חושבים שהאימון שאתם מספקים שווה יותר, אל תהססו לגבות יותר.

תיזהרו שלא ליפול למלכודת של אימון בחינם. לאחר שתתנו אימון בחינם יכול שיתקבעו בעיני האנשים שני דברים:

1. תמיד אפשר יהיה להשיג אתכם במחיר נמוך כי אתם מוכנים לעבוד גם בחינם

2. מה שלא עולה כסף לא שווה כסף.

קיימת השאלה של לא רק של גובה המחירים שלכם, אלא של דרך החיוב. לדוגמא, אתם יכולים ליצור מודל של חיוב חודשי (ריטיינר) או שהמתאמנים ישלמו עבור כל פגישת אימון בנפרד.

ההעדפה שלכם צריכה להיות שתוכלו להתמקד במתן האימון ולא בגביית התשלום או בדיון חוזר על התשלום. הדרך הטובה ביותר היא שישלמו לכם לפני האימון. כך תתפנו להתרכז במתן ערך אימון גבוה. דירשו מהמתאמנים לשלם תמיד לפני האימון או במקרה של ריטיינר דירשו תשלום חודשי מראש. במקרים רבים הצלחת האימון מותנית בתהליך ארוך. אם התהליך האפקטיבי לדעתכם הוא לפחות שישה חודשים זה בסדר שתבקשו מהלקוח תשלום לששת החודשים מראש. זאת ההתחייבות של המתאמן לאימון. באופן מפתיע, לאחר שהמתאמן משלם המחויבות שלו לאימון וסיכויי ההצלחה גדלים באופן משמעותי ומובהק.

הלקוחות אמורים לדעת בדיוק לאיזה סוג שרות לצפות.

מובן, שאתם לא צריכים לפרט את התעריפים מראש, אם זה לא מתאים לכם. מאמנים רבים מציעים פגישת היכרות קצרה ללא תשלום, כך שהמתאמן יכול להיות לקבל הזדמנות להעריך אותם אחד-על-אחד לפני שהם מתחייבים למפגשי אימון. אל תהפכו את פגישת ההיכרות לפגישה ארוכה של אימון, אלא תעשו פגישה יחסית קצרה ונסו לתת איזשהו ערך למתאמן בפגישה הזאת כדי שהוא יבין שמעבר לזה שאתם אנשים נחמדים ומקצועיים יש לכם גם ערך לתת. אם המתאמן ייקח את הערך שנתתם באותה פגישה קצרה ויחליט שהיה שווה לו לקבל את הערך הזה בחינם ולא להמשיך זה אומר שאתם לא רוצים כזה לקוח. יותר טוב שלקוח כזה יילך לשלום ותפרדו ממנו. זה הרבה יותר קל לקבל את המחויבות והתשלום לאחר שעשית היכרות עם הלקוח, גם אם זה רק בטלפון או אמצעות סקייפ באינטרנט.

## פרק 2: אימון אישי אחד על אחד

ישנן מספר דרכים בסיסיות לאמן מישהו, ועל כך נדון בפרקים הראשונים. שיטה מצוינת היא אימון אחד-על-אחד, המאפשר לכם להעניק את כל הזמן הנדרש עם לקוחות שזקוקים לסיוע נוסף. שיטות נוספות היא פעילות מוקלטת מראש כאשר הלקוח יכול לשמוע את הקלטות הקול או את קטעי הוידאו בזמנו החופשי. דרך אחרת היא באמצעות קבוצת אימון, בה אתם מאמנים קבוצה של אנשים העובדים על אותן מטרות משותפות כקבוצה או ביחד כשכל אחד פועל להשגת המטרה האישית שלו. שיטות אלה הן כלי מצויין בידי המאמן על מנת לשפר את התוצאות האימוניות עבור לקוחות כאשר יש שיטות שמתאימות יותר ללקוחות מסוימים.

### מתי מומלץ לקיים אימון אחד על אחד?

מתי מומלץ לקיים אימון אחד על אחד עם לקוח? התשובה לשאלה זו היא בעצם, על פי בחירת המתאמן וכאשר זאת הדרך האפקטיבית ביותר בשבילו או כאשר המאמן מרגיש שזה מה שנדרש. כמובן שניתן לבחור להיעזר ביעילות גם בשיטות האחרות. ישנם מאמנים רבים העובדים כמעט אך ורק באמצעות אימון אחד-על-אחד כשהתהליך מתבסס על פגישה מידי שבוע או חודש, אבל כאמור הבחירה בשיטת האימון מגוונת ולמעשה, שיטות שונות יסייעו למאמן לפנות ללקוחות נוספים ולהרחיב כך את בסיס הלקוחות שלו.

מה שחשוב הוא לשמור על פתיחות מחשבתית. יש מאמנים ששבויים בתפיסה שרק אימון אחד-על-אחד עובד ומביא את מירב התועלת. בחשיבה כזאת הם מאבדים את ההזדמנות להציע למאומן שלהם מגוון פתרונות ושיטות שיכולים להתאים לו ולהשלים את האימון אחד-על-אחד ואולי אפילו במקרים מסוימים לתת פתרון כאשר לא מתאים למאומן אימון-אחד-על-אחד. אותם מאמנים גם פוגעים בהצלחה העסקית שלהם בכך שהם מגבילים את אפשרויות הפתרון ואת המוצרים שהם יכולים להציע ללקוחות ובכך להרחיב את מספר מקורות ההכנסה שלהם.



## היתרונות של אימון אחד על אחד בשבילכם

יש כמה יתרונות גדולים לאימון אחד על אחד הן עבורכם, המאמנים, והן עבור המתאמן. הנה כמה מהיתרונות:

- לעתים קרובות אתם מקבלים תמונה הרבה יותר מדויקת של מה שהמתאמן רוצה וצריך, כי אתם יכולים לקרוא את הבעות הפנים ושפת הגוף בעת מפגש האימון.
- אתם יכולים לחייב בתשלום גבוה יותר על מפגשים אחד-על-אחד יותר מאשר בסוגים אחרים של אימון ובכך להגדיל את שורת הרווח שלכם.
- אתם יכולים לקיים את האימון בכל מקום ובכל זמן. אימונים קבוצתיים מחייבים חדר גדול מספיק לכולם ואולי אפילו כיבוד. אימון קבוצתי באינטרנט מחייב שידור וידאו יחד עם מצלמת אינטרנט ומיקרופון טוב. אימון של אחד-על-אחד אתם יכולים לקיים בבית שלכם, או אפילו בבית קפה מקומי. אם אתם עושים אימון טלפוני אחד-על-אחד, כל מה שאתם צריכים זה טלפון.
- כאשר מדובר בכלים ומסמכים ניתן להשתמש בשיתוף באמצעות מחשב, אבל אם האדם שאתם מאמנים מתקשה בתפעול מחשב זה יכול להקשות על האימון עצמו יחד עם אתגר בלעמוד במשימות האימוניות שייקחו זמן רב יותר. במקרה שהמתאמן מתקשה אפשר לתת לו מסמכים וכלים מודפסים ולהימנע מעבודה בעזרת המחשב. את הפגישות כנראה שתעדיפו אז לעשות פנים אל פנים.

## היתרונות של אימון אחד על אחד למתאמן

יש כמה יתרונות לאימון אחד על אחד ופנים-אל-פנים למתאמנים ולמתאמנים

- הם יכולים להרגיש נוח יותר כשמתקיימת שיחת פנים אל הפנים איתכם, באופן בלתי אמצעי לעומת שיחת טלפון או סקייפ.

- יש מידה רבה יותר של סודיות כאשר אתם לא צריכים לשלוח מידע דרך האינטרנט או קווי הטלפון.

## החסרונות של אימון אחד על אחד :

- עם זאת, למרות שיש יתרונות מסוימים באימון אחד על אחד : ישנם כמה חסרונות, וזו הסיבה שהרבה מאמנים בוחרים לשלב מספר שיטות של אימון לפרקטיקה שלהם, ומי שעדיין לא עשה זאת הגיע הזמן שיתחיל לאמץ שיטות נוספות במקביל.
- ישנה מגבלת זמינות עקב ריחוק גיאוגרפי וכך ישנם מתאמנים שלא יהיו זמינים. במצב זה אתם תוכלו לשרת רק את אלה באזור שלכם ולא את מי שגרים הרחק מכם. גם הקטנתם את פוטנציאל הלקוחות שלכם וגם ייתכן שיש מתאמן שצריך בדיוק אתכם על מנת להתגבר על הקשיים שלו ואתם לא תוכלו לעזור לו.
- ייתכן שתצטרך לשלם עבור הוצאות כמו דלק ותחבורה אם אתם צריכים לנסוע למתאמן, או שתצו לחייב את הלקוח והוא לא תמיד יאהב את זה.
- לקוחות מסוימים עשויים שלא להרגיש בנוח לדון בבעיות שלהם פנים אל פנים ומעדיפים להיות יותר אנונימיים על מנת לא להיות מובכים. יכול להיות שזה בגלל שהם לא מעוניינים שיידעו שיש להם בעיה. יכול להיות גם שזה בגלל שהם עדיין לא מוכנים לקחת מחויבות מלאה. יהיו מאמנים שיטענו שאם המאמן לא מוכן לקחת מחויבות מלאה אז שום דבר לא יעבוד והוא לא יצליח, אבל אנחנו צריכים לשאול את עצמנו האם אולי כדאי שיתחיל במסגרת קבוצתית, שפחות גורמת לא להתחייב אישית מול פני המאמן מאשר שלא יעשה אימון בכלל ולא יתקדם.
- כנראה תצטרכו להגמיש את מסגרת הזמן בקביעת מועדים לקיום פגישות עם המתאמנים בהתאם לאילוצי הזמן שלהם.
- אתם מוכרים את הזמן שלכם ומספר השעות שאתם יכולים לעשות אימון אחד על אחד הוא מוגבל. בכך הגבלתם את יכולת ההכנסה של העסק שלכם.

## איך לקיים אימון אחד על אחד ?

כדי לקיים אימון אחד-על-אחד, אתם תצטרכו לבצע הכנות מתאימות. עוד לפני שאתם מתחילים לפרסם את השירותים שלכם, אתם צריכים להכין כמה דברים. הנה רשימה קצרה של מה שאתם צריכים לדעת לפני שאתם מתחילים את מפגשי האימון האישיים שלכם:

- אתם צריכים לדעת היכן אתם מקיימים את מפגשי האימון. יש לכם ארבע אפשרויות בסיסיות: בבית שלכם, בבית הלקוח, במשרדים שאתם מתעתדים לשכור לשם כך, או במקום כלשהו ציבורי כגון בית קפה. האפשרות הרביעית היא לא שכיחה, והסיבה היא שאנשים בדרך כלל מוכנים לשלם יותר עבור אימון אחד על אחד בתנאים דיסקרטיים כי הם יודעים שמה שהם אומרים הוא פרטי ולא מעונינים שמישהו אחר יחשף לכך.
- אתם צריכים להחליט איך לקוחות יתקשרו אליכם. אם יש לכם מספר טלפון, אנשים יעריכו את הקשר הישיר והבלתי אמצעי כבחירה מועדפת. אתם צריכים להחליט האם אתם נותנים את הטלפון הנייד שלכם כך שתהיו זמינים להם בכל שעות היממה או שנותנים את הטלפון במשרד ומגבילים את השעות בהן הם יכולים לפנות אליכם. אבל יכול להיות שבסופו של דבר הם יתקשרו אליכם יותר מדי ויהפכו את זה לטירדה. אתם יכולים גם לעשות זאת באמצעות אתר אינטרנט ודואר אלקטרוני, הבחירה המועדפת נתונה בידיכם וע"פ בחירת המתאמן.
- תצטרכו להחליט כמה תגבו על השירות. אתם יכולים לגבות תשלום עבור מפגש אחד ולהציע אימון התנסות ללא תשלום, ולאחר מכן אימון בקבוצה. עם מפגשים קבוצתיים שמתמחרים כדי לחסוך בהוצאות הלקוח אם הם מתחייבים ומשלמים עבור כמה מפגשים מראש.
- תרצו לדעת כמה שעות בשבוע אתם הולכים להקדיש לעסק האימון שלכם, כמו גם בדיוק מה מספר השעות שאתם תיפגשו עם לקוחות וכמה תקדישו לשיווק וליצירת חומרים. אם לא תקבעו ללקוחות מסגרת זמן מראש שבה אתם זמינים תגלו שהלקוחות ייפגעו בזמן האישי שלכם עם חברים ובני משפחה.
- אתם רוצים להחליט מה התחומים והנושאים שאתם הולכים לאמן אנשים. "מאמן לחיים" הינו מונח כללי מאוד, מה שגורם לקושי להתחרות בתעשיית האימון וזה אומר שתצטרכו לחקור אודות הבעיות הספציפיות של הלקוחות שלכם. אפשר להתגבר על שתי הבעיות האלו על ידי מיקוד והתמחות יחד עם יצירת בידול. לדוגמה במקום להיות מאמן ירידה במשקל תהיו מאמני ירידה במשקל באמצעות דיאטה מסויימת. כך תוכלו לעבוד עם לקוחות עם אותה בעיה באותו כלי שאתם כבר מומחים לו.
- אתם גם שואפים להיות בעלי עסק אימון מסודר. חשוב לחשוב על כיצד תקימו את העסק כולל רישום במס הכנסה, מע"מ, ביטוח לאומי, פתיחת חשבון בנק. אמצעי תשלום

וגבייה ועוד. ייתכן שגם תרצו להירשם כמאמנים מוסמכים באחד מארגוני המאמנים בישראל, למרות שכרגע אין שום חובה כזאת.

- אתם צריכים גם לשאול את עצמכם מה אתם מתכוונים להציע ללקוחות מבחינת הניסיון, ההשכלה או הרעיונות שלכם. לא כל אחד בנוי להיות מאמן לחיים, ואם אתם חושבים שאתם בנויים לכך, צריך להגדיר ייחודיות משל עצמכם כך תהפכו מודל לחיקוי ותגרמו לאנשים לשמוע לעצות שלכם על איך לנהל את החיים שלהם.
- אתם רוצים לדעת איך תמשיכו לקיים את עצמכם, להתפרנס ולשלם את המשכנתא בזמן שאתם בונים את העסק שלכם. מאמנים לחיים חדשים כמעט תמיד לא מרוויחים מספיק בתחילת הדרך על מנת להתקיים ולפעמים צריך להקדיש מספר שנים כדי לבנות קהל לקוחות גדול שיאפשר להם הכנסה ראויה ומכובדת. הדבר הנכון ביותר לעשות הוא להמשיך בעבודה שלכם ולעבוד כמאמן בשעות הערב והפנאי. בדרך זו, תוכלו גם לקיים את צרכי משפחותיכם וגם להרוויח הכנסה נוספות מהצד.

## להיות בשליטה ולא להיות "עובדים" של הלקוח

הדבר האחרון שנדון בו הוא מכשול שכמה מאמנים נוטים ליפול לתוכו. כאשר מישהו משלם עבור שירותיכם כמאמנים, זה באופן אוטומטי יגרום לך להרגיש כאילו אתם אמורים לעשות כל מה שהם מבקשים, בהנחה שזה סביר וראוי. אבל כשזה מגיע לאימון, ההפך הוא נכון. דבר אחד בטוח, אנשים לעתים קרובות לא יודעים מה הם רוצים או מה שהם צריכים (ושני אלה הם לעתים קרובות דווקא סותרים). זה התפקיד שלכם כמאמנים לגלות את מה שהם צריכים ולתת להם את הכלים להשיג את זה.

אם אתם מאפשרים ללקוחות שלכם להתייחס אליכם כעובדים, מה שיקרה הוא שאתם תתחילו לאמר להם דברים שהם רוצים לשמוע. אתם תאפשרו להם לחזק את ההתנהגויות שהם באו לשנות. כשמדובר על אימון, אסור לכם לחשוש מלהגיד לא, ולאפשר לאנשים לדעת שאתם יודעים כאשר הם מנסים לתמרן אותכם לאפשר להם לעשות מה שהם רוצים.

התפקיד שלכם, כמאמנים, בכל התחומים, הוא להיות משקיף אובייקטיבי ולתת ללקוח עצה טובה שתעזור לו להשיג את מטרותיו. לפעמים, זה אומר שאתם צריכים לאמר להם את ההפך ממה שהלקוח רוצה לשמוע, וזה יכול להיות קשה גם לכם וגם ללקוח. מה שאתם צריכים לעשות זה פשוט להסביר ללקוחות מראש מה התפקיד שלכם כמאמנים, ומה אינו במסגרת התפקיד. בהמשך הדרך להזכיר להם את זה בעדינות, אם יש בכך צורך. אם הלקוח לא מוכן לקבל את הכללים שקבעתם, ייתכן שתצטרכו לייעץ להם למצוא מאמן אחר.



## פרק 3: אימון בקבוצה

בפרק האחרון, דנו באחת משיטות האימון שתופסות הרבה מהזמן שלכם - במיוחד אם אתם משתמשים בשיטה זו עם כמה לקוחות. לפעמים אימון-אחד-על-אחד הוא הדרך הנכונה למתאמן מסוים, אבל מאמנים רבים מעדיפים אימון בקבוצה כשהדבר אפשרי. יש כמה סיבות טובות לכך כשאת החשובות היא חיסכון מאד משמעותי בזמן. כשאתם מאמנים קבוצה של אנשים ביחד, אתם צריכים להקדיש פחות זמן להתכונן לפגישה, והרבה פחות זמן בביצוע פגישות, מכיוון שבמקום לערוך עשרות אימונים של שעה אחת בשבוע או חודש, אתם מנהלים מפגש של שעתיים.

### מה זה אימון בקבוצה?

אימון בקבוצה היא שיטה מאוד פופולרית בתחומי הייעוץ והטיפול. היא מתבססת על כך שאתם פוגשים קבוצה של אנשים ביחד בו בזמן. מרכזי טיפול באלכוהוליזם וטיפול תרופתי מרבים להשתמש בטיפול קבוצתי כמו שהם עושים פגישות פנים אל פנים ושיטה זו גם שכיחה בטיפול בבעיות נפשיות. יחד עם זאת שימו לב להיזהר ולא להיכנס לתחומים הדורשים הסמכה כגון היפנוזה, פסיכולוגיה או פסיכיאטריה אלא אם כן יש לכם רישיון מוסמך בתחום.



אימון בקבוצה משמש בדרך כלל עבור מאמנים שעובדים על בעיה אחת ספציפית כמו ירידה במשקל, כי עם התחום הכללי יותר של אימון לחיים, לכל אחד מחברי הקבוצה יהיה נושא אחר שירצה לפתור, כך שיהיה קשה יותר להיות מסוגלים לתת ייעוץ ותמיכה בקבוצה, שלא לדבר על העובדה שחברי קבוצה לא יוכלו לתמוך זה בזה בצורה יעילה אם כל אחד עובד על משהו שונה.

## החלטה האם לעשות או לא לעשות אימון בקבוצה

בשיטה זו יש גם יתרונות וחסרונות בדיוק כמו אימון אחד-על-אחד. אתם תצטרכו לקבוע את היתרונות והחסרונות, להחליט אם אתם רוצים להשתמש בשיטה זו, או למצוא דרך לתת מענה הולם לחסרונות.

### יתרונות של קבוצת אימון

- היתרון הגדול ביותר למי שמאמן במסגרת קבוצתית הוא שאתם מקימים מערכת תמיכה שמשתרעת הרבה מעבר לעצמכם. אם אתם מאמנים אנשים שכולם עובדים על אותה המטרה, הם יוכלו לתמוך זה בזה באותו הזמן שהם עובדים על עצמם. זהו יתרון עצום עבורכם בתהליך האימון, כי כאשר הם מצליחים בזכות התמיכה ההדדית אתם אלו שמקבלים על זה את הקרדיט כמי שידעו למנף את התמיכה ההדדית. בנוסף לכך כמובן שכל תמיכה הדדית מוצלחת על ידי חבר בקבוצה חוסכת את הזמן האישי שלכם.
- יתרון נוסף עם אימון קבוצתי הוא שאתם צריכים להתכונן לאימון פעם אחת. אינכם צריכים להתכונן למפגש בודד בכל פעם שאתם נפגשים עם לקוח, אבל במקום זה אתם רק צריכים להתכונן למפגש הקבוצתי.
- תצטרכו להשקיע פחות זמן כאשר אתם עושים מפגשים קבוצתיים. הזמן הנחסך הינו מעבר לזמן האימון גם זמני הכנה, זמני נסיעות, זמני שהייה ועוד. לדוגמא, מאמן שנפגש עם 15 לקוחות לפגישה של שעה בשבוע יצטרך להקדיש לכך 15 שעות נטו. תוסיפו לזה נסיעה, המתנה ללקוח שמאחר, הזמן שצריך לפעמים לחרוג מעבר לשעת הפגישה. לעומת זאת מפגש קבוצתי עם אותם 15 לקוחות ידרוש מכם שעתיים בשבוע.
- כמו כן, תוכלו להרשות לעצמכם לגבות פחות מכל לקוח ויחד עם זאת, להרוויח יותר כסף באופן משמעותי שזו בין השאר אחת התכליות של הקמת עסק האימון שלכם. תוכלו לקבל יותר לקוחות במחיר נמוך יותר, ועדיין להיות מסוגלים לעזור להם במסגרת הקבוצתית. לדוגמא, נניח שיש לכם 10 לקוחות שכל אחד מהם משלם לכם 500 ₪ בשבוע עבור שעת אימון. אם תעשו אימון קבוצתי ל-20 לקוחות של אחד מהם ישלם לכם 500 ₪ עבור האימון השבועי בן השעתיים. באימון אחד-על-אחד תרוויחו 5,000 ₪ לשבוע תמורת 10 שעות עבודה נטו. באימון קבוצתי תרוויחו 10,000 ₪ לשבוע תמורת שעתיים עבוד נטו. הבדל די משמעותי, גם מבחינת ההכנסות וגם מבחינת הזמן שאתם משקיעים ובהחלט ראוי לקחת זאת בחשבון.
- לבסוף, אנשים ירוויחו משהו מהקבוצה עצמה משהו שייתכן ולעולם לא היו משיגים באימון אחד-על-אחד. ראשית ייתכן ויש כאלו שלעולם לא היו מגיעים לפגישה אחד על אחד. ושנית, הייעוץ והעידוד שהם מקבלים מאנשים שיש להם מחויבות להתגבר על אותם האתגרים שהם מתמודדים עימם.

## חסרונות של אימון קבוצה

החסרון הגדול ביותר של להיות בהגדרת קבוצה הוא שאין לכם זמן אחד-על-אחד עם הלקוח, ולכן ייתכן שלא תוכלו להגיע לאותה רמת התקשורת שהייתם יכולים להשיג בפגישה אישית. ייתכן שלא תוכלו לבנות מערכת יחסים קרובה מספיק כך שתוכלו להיות בשבילם בדיוק מה שהם צריכים. אימון בקבוצה במהותו הוא יותר אנונימי ובא על חשבון הכרות פחות קרובה עם כל מתאמן ויוצר קושי להכיר לעומק כל חבר.

אתם גם עלולים לאבד לקוחות שלא מרגישים בנוח בישיבה בקבוצה מכל סיבה ואת אלו שבאמת זקוקים לפרטיות במפגש אימון. לפעמים יהיו לכם מתאמנים שהסיטואציה תביך אותם, כאלה שחיים עם בעיה שהם מנסים להתגבר ובעצם הם לא מסוגלים להשתתף באימון קבוצתי.

לבסוף, אתם צריכים לגבות פחות עבור אימון בקבוצה מאשר הייתם גובים במפגשים אישיים. אתם כנראה תגדילו את ההכנסה שלכם ותרויחו יותר כסף באימון הקבוצתי אבל ייתכן שבעתיד לא תוכלו לגבות את המחיר שאתם רוצים על מפגש אישי מכיוון שאנשים יידעו כמה גביתם על אימון קבוצתי. יש דרכים להתגבר גם על זה, לדוגמה במסגרת האימון הקבוצתי אתם יכולים לתת בונוס של מפגש אישי אחד בשווי המחיר שאתם רוצים לקבל על מפגש אישי. זה גם ימשיך וימצב את עצמכם כמתאמנים במפגשים אישיים בעלי ערך רב יחד עם זה שהבונוס מהווה עוד דחיפה ללקוחות להצטרך לקבוצה מכיוון שהם מקבלים ערך גבוה יותר.

## כיצד להקים קבוצת אימון

אם אתם מתכוונים לפעול עם אנשים באזור הקרוב אליכם אזי הגדרת אימון קבוצתי עבורכם שונה מאשר הגדרת אימון קבוצתי לאנשים דרך האינטרנט ובפעילות מרחוק. בפרקים הבאים נסקור מתן אימון קבוצתי דרך האינטרנט, בפייסבוק ובאמצעות וידיאו.

כמה פעולות שאתם חייבים לבצע אם אתם רוצים להקים עסק אימון קבוצתי מצליח:

- תחליטו על תחום האימון. אם אתם עושים חונכות קבוצתית, אתם צריכים לבחור תחום ספציפי וממוקד. אם לא תבחרו בתחום אחד ממוקד כל אחד בקבוצה יעבוד על נושא אחר, הבלאגן יחגוג, והמתאמנים לא ישיגו את העזרה שהם צריכים. בחרו תחומים כמו ירידה במשקל, הצלחה בעבודה או שיפור ביטחון עצמי ותהיו מאמנים ממוקדים בתחום הזה.

- ודאו שאתם עורכים הכרות בין חברי הקבוצה. זיכרו כי חברי הקבוצה שלכם יהוו קבוצת תמיכה ומקור עידוד אחד לשני, ולכן הקציבו זמן, אולי אפילו מפגש שלם, כדי לאפשר להם להכיר אחד את השני. זה יעזור להם לא רק ללמוד זה מזה, אלא גם יגרום לאנשים להשאר בקבוצה במקום לעזוב באמצע הדרך. התחילו בהצגה עצמית של כל אחד מחברי הקבוצה. תבקשו שכל אחד יאמר את שמו ושאל אותם מה הם רוצים להשיג מהקבוצה. תרשום את מה שהם אומרים.
- ודאו שלכל חברי הקבוצה תהיה הזדמנות להתבטא. תמיד יש את האנשים הפתוחים ומתקשרים וכאלו המופנמים ומדברים פחות. תוודאו שאתם נותנים תשומת לב לביישנים ובוחרים בהם להשתתף על מנת להבטיח שגם הם יפיקו את התועלת מהקבוצה.
- יש להיות מודעים לכך שזה ייקח זמן עד שהקבוצה מתחילה לבטוח בכם כמנחים וגם מתחילים לתת בטחון האחד בשני. זה כנראה אומר שכמה פגישות יהיו פחות נוחות בהתחלה, אבל בסופו של דבר תהיה אווירה יותר נוחה, כשאנשים ירגישו בנוח לשתף בהצלחות ובכשלונות.
- ודאו שיש לכם כללים ושכולם יודעים מה הם. צריכים להיות לכם כללים לגבי הגעה למפגש בזמן, סודיות, איך ומתי להגיב אחרי שמישהו שיתף משהו וכללים אחרים נוספים שאתם חושבים שמתאימים ונדרשים.
- אם למישהו יש בעיה שהוא לא רוצה לשתף עם הקבוצה, אתם יכולים להיפגש איתם באופן פרטי לכמה דקות ולנסות להביא אותם לקבל מכם פגישות אחד-על-אחד, בתשלום כמובן. זה קשה מדי להתמודד עם בעיות אישיות מאד במסגרת קבוצתית.
- ודאו כי אתם בקשר עם הלקוחות שלכם כמה שבועות לאחר שהמפגשים הסתיימו. חישבו על משהו אישי שאתם יודעים על כל אחד מהם, כגון אם יש או אין להם ילדים, ותזכירו את זה. אתם תקבלו מוטיבציה מכך שהמתאמנים שלכם התקדמו והשיגו את היעדים שלהם בעזרתכם והמתאמנים יעריכו את הקשר, יעריכו את היחס, יסכימו יותר להמשיך איתכם במפגשי אימון אישיים או קבוצתיים ואפילו ישמחו להמליץ לחבריהם עליכם.
- זכרו את תפקידכם במסגרת הקבוצתית. אתם נמצאים שם כדי להקשיב לאנשים בקבוצה, לשקף את האמירות וההתנהגות שלהם כך שיהיה להם יותר קל להבין, לייעץ להם במציאת פתרונות לבעיות שלהם, כמו גם להיות אלו שמסייעים לקחת אחריות ומחויבות להגיע למטרות שלהם.

## פרק 4: אימון קבוצתי בפייסבוק



דנו בסוגים השונים של אימון שאתם יכולים לעשות עם הלקוחות שלכם, בהתאם לצרכים שלהם, האישיות שלכם, והזמן שיש לכם. אחת הדרכים שרבים גם בישראל וגם בארה"ב עושים בה שימוש היא אימון באמצעות קבוצת פייסבוק. יש לשיטה זו כמה יתרונות וכמה חסרונות וזה משהו שאתם צריכים לשקול בזהירות לפני שאתם מחליטים להתחיל אימון בדרך זו. לפני כן, יש להבין בדיוק איך אימון פייסבוק עובד ואיזה סוג של לקוחות מתאימים לסוג זה של אימון.

### מהו אימון פייסבוק?

אימון פייסבוק הוא כשאתם עושים שימוש בפייסבוק על מנת לאמן אנשים באמצעות הודעות, תמונות, עדכוני סטטוס או קטעי וידאו. אנשים יכולים לכתוב את השאלות, או לבדוק את הדף לקבלת מוטיבציה יומית. הדרך הבסיסית היא להקים קבוצת פייסבוק פרטית ללקוחות שלכם ולאחר מכן לתקשר איתם כמעט רק דרך הקבוצה בפייסבוק.

### יתרונות וחסרונות לקבוצת אימון בפייסבוק

כמובן, בדיוק כמו כל שיטה אחרת של אימון, יש יתרונות וחסרונות גם לשיטה זו. הנה מה שיש לשקול אם אתם חושבים על יישום סגנון זה של אימון.

### יתרונות לאימון בקבוצת פייסבוק

- אתם יכולים להיכנס לפייסבוק כל עת שתמצאו ותוכלו לעדכן את הסטטוס שלכם או לקרוא את מה שהלקוחות שלכם כתבו. זה אומר שאתם יכולים לנהל פעילות זו לאורך היום בכל עת ומקום. זאת בהנחה שיש לכם טלפון חכם או טאבלט או מחשב נייד שאתם יכולים להשתמש בו כדי להתחבר לפייסבוק.

- אתם יכולים לפעול מול לקוחות רבים ככל שתמצאו כמעט. מה שאומר שאתם יכולים לפעול תוך חיוב נמוך מאד של הלקוחות. לדוגמה, מאמן ידוע התחיל קבוצה בפייסבוק מבוססת מנוי ב-10 \$ לחודש כדי לגשת לקבוצה. בתוך חודש נרשמו אלפים לקבוצה. כנראה שאם תעשו את זה בתחילת הדרך לא יירשמו לכם מייד אלפים לקבוצה, אבל גם 100 לקוחות שמשלמים לכם 50 ₪ יכולים ליצור לכם מקור הכנסה חודשי נוסף של 5,000 ₪. בשיטה הזו יש לכם אפשרות ליצור עסק מעניין אולי יותר מכל שיטת אימון אחרת.
- יתרון נוסף הוא שאתם יכולים לנצל את כל הכלים שפייסבוק נותנים. לדוגמה, אתם יכולים לפרסם תמונות, תוכן וידאו, קבצי אודיו, טקסט או קישורים לאתרים אחרים. זה יכול להיות מועיל כאשר אתם מנסים להעביר מסר ספציפי לקבוצה שלכם. זה נכון גם למערכת מסרים המובנית וגם לפונקציית הצ'ט.
- יש גם יתרון כאשר אתם רוצים לקדם את הקבוצה שלכם. זה קל מאוד לנצל את הפרסום בפייסבוק, כאשר יש לכם כבר קבוצה. אנשים יגיעו לדף שלכם בפייסבוק על מנת ללמוד על הקבוצה ולהחליט האם כדאי להצטרף ואתם גם יכולים להציע הצטרפות לקבוצה לניסיון לפרק זמן.
- יתרון נוסף של קבוצת פייסבוק לעומת עמוד פייסבוק, הוא שניתן להגדיר שניתן יהיה להצטרף לקבוצה על פי הזמנה בלבד. זה יאפשר לכם להזמין אנשים להצטרף לתקופת ניסיון ותוכלו לאפשר גישה מלאה רק לאנשים ששילמו עבור ההשתתפות בקבוצה עבור החודש הספציפי.

## חסרונות לאימון באמצעות קבוצת פייסבוק

- החסרון הגדול ביותר בשיטה זו הוא שהיא מאוד לא אישית. אתם לא מסוגלים לפעול אחד-על-אחד עם הלקוחות שלכם, אלא אם כן אתם מפעילים עימם צ'אט פרטי שיש בפייסבוק, כך שאתם כנראה לא תוכלו להכיר אותם היטב. לפיכך כל עצה והכוונה שתיתנו תהיה כללית מאד וזאת כאשר ייתכן וכמה מהלקוחות זקוקים להכוונה אישית
- חסרון נוסף לפייסבוק הוא שייתכן שלא תוכלו להיצמד ללוח זמנים מסודר, או שעות עבודה מסודרות, כי אתם לבטח תתפתו לפחות לבדוק מה קורה בקבוצה בזמן שאתם מסתכלים על דף הפייסבוק האישי שלכם בערב או מחוץ לשעות העבודה הרגילות שלכם. מעבר לכך ייתכן מאד שגם הלקוחות שלכם יצפו שתענו להם כמעט בכל שעות היממה.
- המחיר הנמוך להשתתפות בקבוצה יכול להיות חסרון. אנשים לא מוכנים לשלם את התעריף של מפגשים אימון אישיים או מפגשים בקבוצה רק כדי להיות חלק מקבוצה בפייסבוק. המחיר שאתם תהיו מסוגלים לקבל תלוי עד כמה יעילה הקבוצה שלכם. ייתכן

שיהיה עליכם לעבוד במשך כמה שנים כדי לבנות את קהל הלקוחות שבאמת יספק לכם הכנסה הגונה.

## כיצד להקים קבוצת פייסבוק

קבוצות פייסבוק הן מקומות ייעודיים שבהן אתם יכולים לחלוק את המידע עם החברים האחרים בקבוצה. ישנן שלוש הגדרות פרטיות שונות שפייסבוק מאפשר לכם להשתמש עבור חברי הקבוצה שלכם.



ככדי ליצור קבוצה , אתם אמורים פשוט לעבור לדף הבית של פייסבוק (ציר זמן) ולחפש את סעיף הקבוצות בתפריט בסרגל בצד ימין בעברית ובצד שמאל באנגלית. תבחרו באפשרות ליצור קבוצה.

אחרי שעשיתם זאת , ייפתח חלון להקמת הקבוצה.

A screenshot of the Facebook 'צרי קבוצה חדשה' (Create New Group) form. The form has the following fields and options:

- 'שם הקבוצה' (Group Name): A text input field.
- 'חברים' (Members): A text input field with a placeholder 'הכניסי שמות או כתובות דוא"ל...' (Enter names or email addresses...).
- 'מועדפים' (Preferred): A checkbox labeled 'הוסיפי קבוצה זו למועדפים שלך.' (Add this group to your preferences).
- 'פרטיות' (Privacy): A radio button selected, with a sub-option 'ציבורית' (Public) also visible.
- 'סגורה' (Closed): A radio button with a lock icon, with a sub-option 'סודית' (Secret) also visible.

At the bottom, there are two buttons: 'צרי' (Create) and 'ביטול' (Cancel).

אתם יכולים לבחור שם לקבוצה שלכם ולהוסיף כל חבר שאתם רוצים. תוכלו לבחור את הגדרות הפרטיות עבור הקבוצה שלכם (למרות שאתם יכולים לשנות אותם מאוחר יותר, אם אתם צריכים).

קבוצה ציבורית יכולה להתאים על מנת ליצור קהילה שתעזור לכם לקדם את העסק שלכם כך שכל אחד שירצה יוכל להצטרף. הקפידו לתת ערך לקבוצה הציבורית והחברים ישמחו לשתף את זה עם החברים שלהם.

קבוצה פרטית היא קבוצה שכל אחד יכול לבקש להצטרף אליה



וכל אחד יכול לראות את החברים האחרים. אתם, כמנהלים של הקבוצה, תתבקשו לאשר הצטרפות של חברים לפני שהם יוכלו לשלוח הודעות או לראות הודעות של אחרים. תשאלו את עצמכם האם הייתם רוצים שהמתחרים שלכם יראו מי חבר בקבוצה ותשאלו האם החברים היו רוצים שאחרים יידעו שהם חברים בקבוצה הזאת. את ההודעות יכולים לראות רק החברים בקבוצה. קבוצה כזאת יכולה למשוך לקוחות פוטנציאליים לבקש להצטרף וזה טוב, אבל זה יכול ליצור לכם עומס של צורך לאשר חברים ולעשות איתם תהליך מכירה אישי.

קבוצה סודית היא קבוצה שאף אחד מלבד החברים לא יודע על קיומה. זה יכול להתאים מאד לחברים שלא רוצים שיידעו שהם בקבוצה ויכול לעזור לכם בניהול קל יותר של הקבוצה.

לחצו על 'צור' ותהיה לכם הקבוצה החדשה שלכם בפייסבוק. ניתן לערוך את ההגדרות ברגע שאתם מגיעים לדף הקבוצה שלכם ולהתאים אישית את הקבוצה כדי להוסיף תיאור, כל תיוג שאתם רוצים שאנשים ישתמשו כדי למצוא הקבוצה שלכם, דואר אלקטרוני שלכם להודעות ותמונות של עצמכם, את הלוגו של החברה שלכם או כל דבר אחר שאתם רוצים להתאמה אישית של הקבוצה שלכם.

מובן שצריך לשים לב לנהל נכון את הקבוצה ולוודא ששולחים בה הודעות רלבנטיות. אם יש 1000 אנשים ששולחים מספר רב של פעמים בכל יום לאף אחד לא יהיה סיכוי לקרוא שום דבר. תארו לכם שיש מישהו שרוצה להציל את העולם ושולח לחברים כל הזמן ידיעות על כל מיני וירוסים שעומדים להגיע (ואם אתם עדיין לא יודעים, ההודעות האלה כולן שטויות. תתקינו אנטי-וירוס ותתעלמו מכל ההודעות האלה). אם יהיו הרבה הודעות לא רלבנטיות מהר מאד הלקוחות שלכם ינטשו אתכם. כאשר קורה כזה דבר, תבהירו להם אישית שזה לא תקין. אם הם ימשיכו להציף את הקבוצה בהודעות לא רלבנטיות, תיפרדו מהם לשלום והוציאו אותם מהקבוצה.

חברי הקבוצה יקבלו הודעה כאשר יש משלוח בקבוצה. הם יכולים לעבוד על מסמכי קבוצה ביחד, לשוחח עם כל אחד (או בצ'אט ועידה) להעלות תמונות ואפילו להזמין חברים לאירועי קבוצה כשהם מתרחשים

## פרק 5: אימון באמצעות דוא"ל



שיטה נוספת שנדון בה היא אימון באמצעות דואר אלקטרוני. ישנן שתי דרכים שאתם יכול לעשות זאת. יש מערכות אוטומטיות שאפשר להשתמש בהן כדי לשלוח מיילים עם הנחיות לביצוע משימות. אפשר לנסות את השיטה הזאת אבל כנראה שהיא לא הכי אפקטיבית לצורך אימון, במיוחד כאשר המתאמנים ישלמו עבור זה.

השיטה האחרת של אימון באמצעות דואר אלקטרוני היא על ידי החלפת מיילים בפועל עם הלקוחות וזה הרבה יותר יעיל כשיטה של אימון. הדרך לביצוע היא שהלקוחות כותבים לכם מה הבעיות שיש להם ואתם מגיבים בפתרונות לבעיות אלה, יחד עם חומרים נוספים שהם עשויים להזדקק להם.

### יתרונות של אימון באמצעות דוא"ל

- היתרון הראשון הוא שאנשים רבים מצליחים להביע את עצמם טוב יותר באמצעות מיילים מאשר באמצעות דיבור. הדבר נכון גם לכם וללקוחות שלכם. אם יש לכם לקוחות שטובים יותר בהבעת מחשבותיהם באמצעות דואר אלקטרוני בכתב מאשר באמצעות שיחת טלפון, אזי זו השיטה הסבירה לעזור להם, ואם אתם, בעצמכם, טובים יותר

בכתיבה מאשר בדיבור אולי כדאי לכם לחשוב על כך שעשייה זו יכולה להוות חלק משמעותי יותר מפעילותכם.

- יתרון נוסף של אימון דוא"ל הוא שאתם יכולים לקרוא את המיילים של הלקוח בשעות הפנאי שלכם (ובין שעות עבודה אם אתם עדיין עובדים בעבודה מסודרת) מה שעושה אותו דרך נוחה מאוד למאמן.
- יתרון נוסף הוא שאתם יכולים לשקול בזהירות את מה שאתם הולכים להגיד לפני שאתם שולחים, ולהגיב כאשר נוח לכם. זה יכול להיות אחד הדברים מועילים ביותר באימון דוא"ל. לעתים, כאשר למישהו יש בעיה, אתם רוצים לתת להם תשובה מיידית אך הרעיון הנכון לעצה הטובה במקרים רבים עולה מאוחר יותר.
- אחד היתרונות הגדולים ביותר הוא באימון בדואר אלקטרוני הוא הפשטות. אתם לא צריכים לארגן שיחות וידאו חיות, דרך יוטיוב, פייסבוק או גוגל הנגאאוטס או למצוא מקום שבו אתם יכולים לפגוש את הלקוחות שלכם פנים אל פנים. הדבר היחיד שאתם צריכים לעשות הוא לכתוב התיחסות בדוא"ל, דבר אשר יכול להיעשות מכל טלפון חכם, מחשב לוח או מחשב.
- הסיבה שאנשים בוחרים אימון דואר אלקטרוני על גבי סוגים אחרים של אימון היא שדרך זו פותחת את בסיס הלקוחות שלהם ברחבי הארץ או במקרים מסוימים אפילו רחוק יותר מחוץ לישראל. כאשר אתם עובדים עם אנשים באזור שלכם, בסיס הלקוחות שלכם מוגבל למדי, אבל אם אתם יכולים לקיים אימון בדוא"ל, אתם יכולים לאמן כל מי שיכול להקליד ולקרוא בשפה שלכם בכל מקום וזמן.
- דרך מצוינת להשיג מחויבות של המתאמן היא על ידי דיווחים. דיווח יומי או שבועי במייל היא דרך נהדרת. יש מאמנים שמבצעים מפגש קבוצתי שבועי, נותנים הנחיות שבועיות במייל ומקבלים דיווחים יומיים מהמתאמנים שלהם. מתאמן שידע שהוא חייב לדווח יהיה נכון יותר לעמוד במחויבות שלו ולבצע את המשימות.

## חסרונות של אימון דוא"ל

הבעיה העיקרית באימון בדואר אלקטרוני היא שהמחיר לאימון יהיה הרבה יותר נמוך מאשר אימון אחד-על-אחד ואימון פנים-אל-פנים. לעומת זאת כנראה שעדיין ייקח לכם אותו משך זמן לערך למצוא פתרון לבעיה של הלקוח ולאחר מכן לכתוב את הדוא"ל כדי לייעץ להם מה שהם צריכים לעשות כדי לפתור אותה. משך זמן כתיבת תגובה עשוי להיות ארוך כמו מפגש פנים מול פנים.

בוודאי שיש מאמנים בעלי הכנסה גדולה מאימון בדואר אלקטרוני, אבל זה רק לאחר שהם ידועים ומוכרים ויצרו עסק יציב בכלל שעובד גם בלי האימון בדואר אלקטרוני.

כמובן שקיים חיסרון גדול של חוסר קירבה ללקוח לעומת מפגש אימון פנים מול פנים.

## כיצד לקדם עסק של אימון דוא"ל

המקום הטוב ביותר כדי לקדם את עסק האימון דוא"ל הוא באינטרנט. כאשר אתם מתחילים עסק שלכם לאימון אתם חייבים להקים אתר אינטרנט לפני כל דבר אחר. זה יאפשר לאנשים למצוא אותכם, לקבל את כל התשובות לשאלות שלהם ואז להירשם לאימון בדף האינטרנט שלכם.

כמובן, יש גם דרכים אחרות לקידום העסק. ישנם פורומים בהם אתם יכולים לפרסם, כל עוד אתם תורמים לפורומים ולא רק מפרסמים. אתם יכולים להפיק קטעי וידאו ולהעלות אותם ב-YouTube ובפייסבוק, במטרה ליצור יותר חשיפה עסק יחד עם בנייה של השם שלכם כמקצוענים בתחום.

אתם יכולים לפתוח בלוג בתוך אתר של עסק האימון שלכם או על פלטפורמת בלוגים חיצונית (סלונה לדוגמה), כך שאנשים שקוראים את הבלוג שלכם ואוהבים את סגנון הכתיבה שלכם ירשמו לאימון בדוא"ל.

שימו לב שהדרכים לקידום האימון בדואר אלקטרוני שלכם יכולות לעזור לכם גם בקידום העסק שלכם בשיטות אימון אחרות.

יש כמה סיבות לבחירת אימון דואר אלקטרוני על גבי סוגים אחרים או להוסיף אותו לאפשרויות האימון הנוכחיות שלכם. תרגישו טוב לדעת כי בכל פעם שהלקוח מרגיש חסר מוטיבציה, הוא יכול פשוט לקרוא את האימיילים שלכם ולקבל אנרגיה או אולי הם אפילו יבחרו לקבל שוב אימון יחד איתכם.

## פרק 6: אימון מבוסס וידאו

בפרק זה נדון באימון מבוסס וידאו, שהופך יותר ויותר לשיטה בה מאמנים רבים עורכים היום אימון.

אימון מבוסס וידאו נעשה פופולרי כתוצאה מהצמיחה בשימוש של אתרי וידאו פופולריים כמו YouTube ופייסבוק (שהוא אמנם לא אתר אבל נכון להיום מבליט יותר תכני וידאו מאשר תכנים אחרים). גורם נוסף לפופולריות היא הטכנולוגיה המאפשרת לנהל בקלות אימון וידאו באמצעות כלים כמו סקייפ וגוגל Hangouts.

ישנם שני סוגים אימון בסיסיים בהם נדון:

- אימון וידאו חי - אחד-על-אחד או במסגרת קבוצתית
- אימון וידאו המוקלט מראש

### מה זה אימון מבוסס וידאו?

למרות שפרק זה מתמקד באימון וידאו, נתייחס גם קצת לאימון אודיו (אימון קולי), משום שאותם כלים משמשים לשניהם. אימון מבוסס וידאו הוא כאשר המאמן מתקשר ומעביר את האימון ללקוח באמצעות וידאו ואודיו, או כאשר המאמן והלקוח מתקשרים ביניהם באחד מערוצים אלו.

### אימון מבוסס וידאו מוקלט מראש

הסוג הראשון של אימון שבו נדון הוא אימון מבוסס וידאו מוקלט מראש. משמעותו שאתם יוצרים סרטונים שחניכים שלכם יהיו מסוגלים לצפות, בדרך כלל עם סיסמא או הגבלות אחרות. בהמשך נעסוק בדרכים והאתרים שבהם בפועל אתם יכולים להקים את הפעילות הזו, אבל בעקרון, אימון מבוסס וידאו מוקלט יכול להיות שימושי אם האימון הוא חלק מקורס שלם, או אם המאמן והמתאמן לא יכולים למצוא את הזמן הנכון לפגישה חיה ביחד. במקרה זה, הלקוח יכול לשלוח לכם במייל את הבעיות שבהם כבר נתקלים, ואתם מקליטים וידאו, מעלים לאינטרנט ושולחים לו קישור. כאשר מדובר על אימון אישי אחד-על-אחד היזהרו שלא תהיה אפשרות שמישהו אחר יוכל לצפות בוידאו הזה.



## אימון מבוסס וידאו בשידור חי

האפשרות אחרת היא אימון מבוסס וידאו חי, שבו אתם פועלים עם שירותי הזרמת הווידאו הפופולריים לתקשר עם התלמידים שלכם בשידור חי. זה עשוי להיעשות גם אחד-על-אחד או במסגרת קבוצתית. התלמידים יכולים לתקשר איתכם דרך תיבת צ'אט בזמן שאתם משדרים את הווידאו החי. כלים מצויינים לשידור חי הם יוטיוב, גוגל הנגאאוטס ופייסבוק לייב.

## איך לבצע אימון וידאו

יש אפשרויות רבות לאימון מבוסס וידאו הכוללות אתרים שונים ויישומים להורדה. נדון בחמש אפשרויות שונות כאן, אך אינכם מוגבלים רק לחמש אלו משום שאתם יכולים לבחור נוספות.



**סקייפ:** סקייפ הוא יישום חינמי הפועל על פלטפורמות רבות, מחשבי פי סי ומק, טאבלטים וסמארטפונים. סקייפ יש תכונות רבות והוא מאפשר לכם לשתף קבצים, תמונות ואפילו את מסך המחשב שלכם. בין התכונות האחרות אפשר למצוא צ'אט וידאו, צ'אט טקסט, שיחת ועידה ועוד.

סקייפ הוא בחירה מצוינת משום שאנשים רבים כבר יודעים איך להשתמש בו. סקייפ לא בדיוק מתאים

לשידור וידאו מוקלט מראש, אבל אתם יכולים לקבל שיחות וידאו בשידור חי עם הזנת הווידאו ושמע מוקלטים באמצעות התכנית. סקייפ היא פלטפורמה חינמית. ההורדה והתקנה מהירות מאד. היא אינטואיטיבית וקלה ללמידה.

**YouTube:** הוא אתר שיתוף וידאו שקרוב לוודאי שכל מי שתדברו איתו כבר השתמש בו לפחות פעם אחת. אתם מעלים קטעי וידאו ל- YouTube ולאחר מכן קל לאנשים למצוא אותם באמצעות מילות מפתח שהם מקלידים בשורת החיפוש, או על ידי עיון בסרטונים הקשורים לכל מה שהם צופים בסרגל הצדדי.

כאשר מדברים על אימון מוקלט מראש, YouTube הוא השולט מכיוון שקל מאד להעלות וידאו ולשתף אותו רק עם אנשים שנתת להם את הקישור לוידאו.

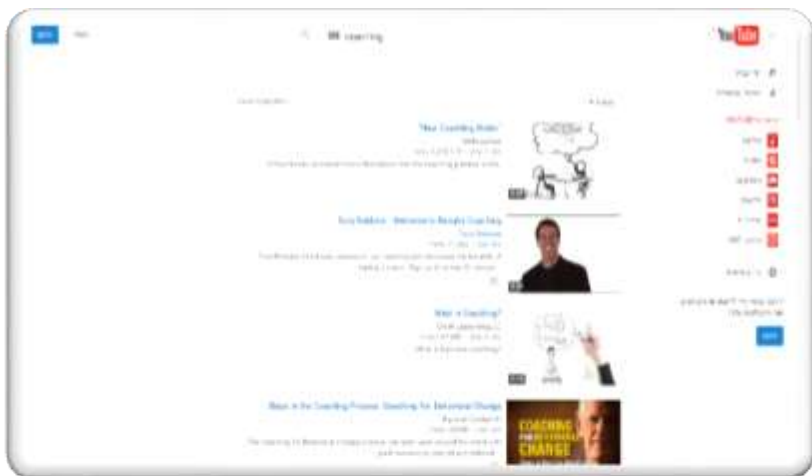
המשמעות היא שרק מי שנתת לו את הקישור יוכל לראות את הוידאו. כלומר, אתם יכולים להבטיח שרק האנשים שאמורים לצפות בו יעשו כך.

YouTube תומך גם בהזרמת וידאו ואודיו ממקור חיצוני ואתם יכולים בו זמנית לקבל הודעות ולהגיב דרך מערכת הצ'ט.

אחד הדברים החשובים ב-YouTube הוא שאם אתם מצטרפים לתוכנית השותפים, אתם יכולים לייצר הכנסות על פי כמות הצפיות. בסרטון. זה יכול להיות מקור הכנסה נוסף, אם

כי בישראל מספר הצופים שיכול להיות לכם הוא מוגבל כך שקשה יהיה ליצור כך הכנסה משמעותית. אם אתם דוברי שפה זרה ויכולים ליצור סרטוני בשפות אחרות יכול להיות לכם קהל צופים ענק מכל העולם וזה יצור לכם הכנסה מעניינת.

**Google Hangouts:** גוגל הנגאאוטס הוא יישום מצויין ועשוי להיות אחת מהשיטות הטובות ביותר שיש ליצור שיחת וידאו עם הרבה אנשים. הנגאאוטס משתמש בטכנולוגיה חכמה, שם את הדובר הנוכחי במרכז המסך וכל השאר מתחת. ברגע שמישהו מתחיל





לדבר הוא מיד קופץ למרכז המסך. הנגאאוטס יכול להיות קשה כאשר אתם מתחילים להשתמש בו, אבל ברגע שאתם תתרגלו הוא קל מאוד לניהול.

הנגאאוטס זמין על פלטפורמות רבות. הוא כלי מצוין לשדר וידיאו חי אבל אין לו את היכולת לנהל קטעי וידאו אימון מוקלטים מראש. יש אפשרות לחבר את הנגאאוטס ליוטיוב כך שהצופים יוכלו לצפות בשידור היכן שיבחרו. לאחר השידור הוידאו יהיה זמין ביוטיוב וניתן יהיה לנהל אותו משם.



**Vimeo:** הוא אתר שיתוף וידאו פופולרי דומה ליוטיוב. וימיאו מצוין עבור מי שעושה אימון וידאו שהוקלט מראש, משום שאנשים יכולים לגשת בקלות לקטעי הוידאו עם קישור והם יכולים להיות מוגנים כך שרק אנשים שקבלו את הקישור יכולים לצפות בהם. למרות של-וימיאו יש תכונות רבות כמו ליוטיוב הוא לא נהנה מפופולאריות דומה. וימיאו מאד שימושי לאימיני וידאו בתשלום והוא מאפשר לכם לגבות כסף משתמשים. המשתמשים יכולים לשלם כדי לצפות בקטעי וידאו 'על פי דרישה'. אתם יכולים גם להיות שותפים עסקיים של וימיאו ולהרוויח מכך הכנסה נוספת.



## טיפים לאימון מבוסס וידאו טוב יותר



אם אתם רוצים לעשות אימון וידאו, אתם מעוניינים לבצע זאת בדרך הטובה ביותר האפשרית.

לפניכם כמה טיפים שיעזרו לכם, החל בהיבטים הטכניים של הסביבה והוידאו עד לאימון בפועל.

- השתמשו במצלמה באיכות גבוהה, כך שהלקוחות יוכלו לראות הבעות הפנים ולהבין את שפת הגוף.
- השתמשו במיקרופון ובאזניות באיכות גבוהה, כדי למנוע משוב קולי ורעשים. אתם לא רוצים שהלקוחות שלכם לא יצליחו להבין מה שאתם אומרים.
- תמיד וודאו שהווידיאו והקול עובדים טוב לפני שאתם מתחילים. אתם לא מעוניינים לבזבז זמן אימון רק כדי לגלות שאף אחד לא יכול לראות או לשמוע אתכם. ראינו במו עינינו איך זה קורה אצל המאמנים המקצוענים.
- אם אתם עושים קטעי וידאו מוקלטים מראש, תמיד תערכו אותם לאחר שאתם מסיימים. זה יציג אתכם הרבה יותר מקצועיים.
- יש להשתמש תמיד בתאורה מוחזרת ולא בישירה כדי למנוע הילות וצלליות.
- השתמשו ברקע ניטרלי כמו קיר. אל תקליטו וידיאו עם הבית שלכם ברקע, במיוחד אם אינו מסודר.
- אם אתם משתמשים בתכנית כמו גוגל האנגאאוטס כאשר כולם בקבוצה מחוברים בווידיאו בשידור, הקפידו להנחות שיידעו לאפשר לאדם האחר לסיים דבריו לפני שהם מתחילים לדבר.
- תעברו על הכללים של מפגש אימון לפני שאתם מתחילים ותזכירו בעדינות לכל מי שמפר אותם.
- אם אתם מבצעים הקלטת ווידאו מראש, בידקו את הקישור כדי להבטיח שהוא מוביל לווידיאו ולוודא שהוא פועל כשאתם מעלים אותו.
- הקפידו תמיד לדבר אל המצלמה ולא אל המסך שלכם. ודאו שאתם מסתכל על העדשה, כך שאנשים מרגישים כאילו אתם מסתכלים עליהם.
- תרשמו הערות תוך כדי השידור. כך תזכרו שמות של אנשים ופרטים אישיים לפעם הבאה.
- הגיבו להערות תוך כדי השידור אם אתם יכולים.
- תזכרו לתקשר עם הלקוחות שלכם מדי פעם דרך המדיה חברתית. זה יגרום להם להרגיש שאתם לא שכחתם אותם בין פגישות.

## פרק 7: אימון לקוחות להגדלת ההכנסה



אחת המגמות הגדולות בענף האימון הוא הרצון להרוויח יותר כסף. זה לגיטימי, וחשוב שיהיה תמיד בתודעה שלכם. זיכרו, אנשים רצו להרוויח יותר כסף מאז המושג הומצא, אבל, עם תנופת השיווק באינטרנט והמסחר האלקטרוני, אנשים מתחילים להאמין שהם באמת יכולים לעשות את זה, הלכה למעשה.

היכולת של האינטרנט היא דבר מדהים וזה גרם למיליוני אנשים שהפכו את האינטרנט למשהו שעושה עבורם כסף דרך איביי, אמזון, יוטיוב ועוד. אם זו תעשייה שאתם רוצים להיכנס אליה, כנראה שלעולם לא יהיה לכם מחסור בלקוחות.

### מה מכשיר אתכם למאמנים?

כנראה אינכם עשירים. למעשה, זו הסיבה להקמת עסק האימון. אתם רוצים לעזור לאנשים, אבל אתם גם רוצים להתפרנס תוך כדי כך. אם זה המקרה, האם אתם לא נמצאים באותו מקום בו נמצאים רבים מלקוחותיכם, כשמדובר על להרוויח הרבה כסף? לא בהכרח.

אתם יכולים להיות מאוד מוכשרים בלאמן מישהו בלעשות הרבה כסף, גם אם אתם לא עושים את זה בעצמכם.

זה תלוי איזה סוג של ידע, ניסיון ותכונות יש לכם שאתם יכולים לחלוק עם אחרים וזה מה שיעזור להם להגיע למטרה שלהם להרוויח יותר כסף.

## כיצד להגדיל את ההכנסה שלכם

איך אתם מלמדים אנשים להגדיל את ההכנסות שלהם? ישנן דרכים רבות כל כך היום כדי להרוויח כסף, מקוונות ולא מקוונות. זה כמובן עוזר אם אתם מכירים את השיטה שהם משתמשים בה מראש, אבל אם לא, אתם יכולים לעשות קצת מחקר, כך שאתם יכולים לתת להם את הכלים שהם צריכים כדי להצליח. מי יודע? אתם יכולים אולי אפילו למצוא גם את הכיוון שאתם רוצים להמשיך בו גם. הנה כמה מהדרכים להתפרנס היום, המבוססות על מאמץ, כלומר ככל שאתם משקיעים יותר עבודה, כך ההצלחה גדלה. זאת כמובן בהשוואה לשיטות המבוססות על מזל כמו להשקיע את הכסף בשוק המניות או לקנות כרטיסי לוטו.

- הוצאה לאור של ספרי עזרה עצמית דיגיטליים
- הוצאה לאור של ספר בדיוני דיגיטלי
- ספרי עזר דיגיטליים (גינון, טיפוח, יופי, הורדה במשקל ועוד)
- הקמת אתר אינטרנט או בלוג ויצירת תנועה כדי להרוויח מפרסום
- להרוויח כסף מתוכניות שותפים כמו אמזון ו-Clickbank.
- מכירת מוצרים דרך האינטרנט כמו תוכנה, ספרים, קורסי וידאו
- הקמת עסק מסחר אינטרנטי
- מכירת מוצרים דרך איביי או אמזון

אנחנו מתייחסים כאן להוצאת ספרים דיגיטלית מכיוון שעלויות ההפקה והשיווק קטנות יותר מאשר הדפסת ספרים ומכירה דרך חנויות. אם הספר הדיגיטלי שלכם הצליח ייתכן מאד שתמצו גם לשתף פעולה עם מו"ל, להרחיב את דרכי ההפצה שלו ולשווק בחנויות.

## איך לאמן אנשים להרוויח יותר כסף

הדבר הראשון שיש להבין על אימון אנשים במטרה להגדיל את ההכנסה שלהם הוא שאתם חייבים שתהיה לכם תכנית. כמובן, הצעד הראשון הוא לבחור בדרך המתאימה להכנסה נוספת, אבל ברגע שאתם מחליטים, אתם צריכים אסטרטגיה מאוד ברורה ומפורטת הכוללת את המטרות לטווח הקצר ולטווח הארוך ולהציב את המתאמנים על המסלול בדרך ליצירת ההכנסה.

יש משהו שחשוב לזכור. משהו שאנשים שהם חדשים לאימון לפעמים נכשלים בו. וודאו שהמתאמנים שלכם מציבים מטרות ריאליות. וודאו שכל מטרות הרווח שהם מגדירים לעצמם, הן ברורות השגה, כי אם הם לא מצליחים להגיע למטרה שלהם, הם עלולים

להאשים אתכם וזה יכול להשפיע על המוניטין שלכם ובהחלט יכול להשפיע על ההחלטה שלהם לא להיעזר בכם שוב.

כמו כן, בכל מצב, אל תבטיחו הבטחות ללקוח בהקשר לתוצאות שתסייעו להם להשיג. זוהי הדרך המהירה ביותר לכך שאף אחד לא ירצה להיות מתאמן שלכם בעתיד, תסתכנו בדרישה להחזר התשלומים וכל זה בגלל שהבטחתכם להם שהם יגיעו לתוצאות וההבטחה לא התגשמה. בכל הקשור לכסף תגדירו מטרות ריאליות אבל על תבטיחו שום דבר.

תתחילו עם ניתוח המצב שבו הם נמצאים כיום. אם הם עובדים בשתי עבודות ויש להם משפחה, ייקח להם זמן רב יותר לייצר תזרים הכנסה נוספת מאשר רווק שמספיקים לו שלושה ימי עבודה בשבוע כדי לשלם את החשבונות. תעזרו להם ליצור סידרה של צעדים שהם יכולים לנקוט באופן מיידי על מנת להשיג את המטרה שלהם. תעזרו להם להבין את שלושה הסוגים של המטרות:

- מטרות לטווח הארוך
- מטרות לטווח הקצר
- הפעולה היומיומית להשגת המטרות הללו

עליכם להחליט כיצד ליצור שיטה, בהתאם למה שנחו ומתאים ללקוח ובהתאם למה שמתאים לכם. יכול להיות שיש לכם שיטה מיוחדת שאתה רוצה שהם יילכו על פיה על מנת להשיג את המטרות שלהם. יכול להיות שהדרך שלכם היא יותר על ידי עידוד ומתן מוטיבציה, ובמקרה זה אתם פשוט תהיו שם בשבילם על מנת לעודד אותם ולתמוך בהם והם יהיו אלה שיקבעו את המסלול על מנת להשיג את המטרה שלהם.

## פרק 8: כמה כסף אפשר להרוויח באימון?



כמה כסף אפשר להרוויח למעשה באימון? זאת שאלה קלה לתשובה, אבל קשה מאוד באותו הזמן, כי אתם כנראה מחפשים מספר. התשובה האמיתית לשאלה זו היא: בלתי מוגבל כמה שרק תרצו. אבל מה שאתם באמת רוצים היא התשובה אם תפעלו לפי תכנית סדורה האם תוכלו להרוויח סכום חודשי מסוים בסוף השנה, ושיהיו בסכום הזה לפחות ארבע אפסים. ראוי שתזכרו תמיד לגבות את מה שהינכם שווים ואף פעם לא פחות מכך. זה עקרון שחשוב להכיר בו.

אף אחד לא יכול להגיד לכם כמה כסף תרוויחו באימון, אבל כפי שאמרנו, אימון הוא, "תעשיית מיליארד הדולרים". זה אומר שהתעשייה הזאת היא בחברה טובה עם חלק מהענפים הטובים הגדולים ביותר. תעשיית המוזיקה היא בהיקף הזה כמו גם תעשיית הספורט. המשמעות היא שיש פוטנציאל עצום לרווחים.

כמה אתם תרוויחו תלוי בשלושה דברים:

- עד כמה אתם מוכרים או יכולים להיות מוכרים
- עד כמה אתם מאמנים טובים
- כמה מזל יש לכם

רק למען המוטיבציה עם זאת, הנה כמה המשרות הבכירות המשתכרות בתעשייה וכמה הם מרוויחים מאימון.

כדי לעודד אתכם נסקור כאן כמה מקבלים מאמנים בישראל. הסקירה הזאת לא בהכרח מדויקת ולא מחייבת. יש כאלה שלא יוכלו להגיע לסכומים האלה ויש כאלה שמרוויחים הרבה יותר מזה.

**מאמני מנהלים:** עד 1000 ש"ח לשעה. מאמני מנהלים הם מאמנים שעובדים אך ורק עם מנהלים בכירים במגוון רחב של נושאים. חברות משקיעות בעבודה עם המאמנים האלה כדי לשפר את היעילות והאפקטיביות של אנשי ההנהלה הבכירים שלהם.

**מאמנים עסקיים:** 250 עד 900 לשעה. מאמן עסקי עושה בעצם את אותה עבודה אבל עבור שאר החברה. חברות מסוימות עשויות להשקיע סכומים גבוהים בשיפור יכולות עובדיהם, ובדרך כלל רואות החזר על ההשקעה שלהם באימון. יש גם לא מעט מאמנים עסקיים שעובדים מול עסקים קטנים עם מספר עובדים קטן.

**מאמנים לחיים:** 300 עד 500 ₪ לשעה. מאמן לחיים שונה מכל אחד מהמאמנים המופיעים לעיל. מאמני חיים עוזרים לאנשים להשיג את המטרות האישיות שהם רוצים להשיג. לדוגמא, ירידה במשקל, מערכות יחסים, ביטחון עצמי ונושאים אחרים בהם אנשים רוצים להשתפר.

אנחנו מכירים גם מאמנים שגובים 1,500 ₪, 3,000 ₪ וגם 5,000 ₪ לשעת אימון. הם לא הגיעו לזה בתחילת הדרך אלא אחרי הרבה מאד שנים של עבודה בתחום.

## כמה אתם צריכים לגבות?

אין דרך טובה לייעץ לכם כמה לגבות. רק אתם יודעים מה אתם שווים. אתם בהחלט יכול לבדוק כמה גובים המאמנים שעובדים באותה הנישה. זה ייתן לכם מושג כללי, אבל זה לא יגיד לכם בדיוק כמה אתם שווים. כמו כן, אתם צריכים להיות מודעים לכך שבאזורים שונים יהיו תעריפים שונים מאוד עבור ספקי שירות כמו מאמנים. תעריף בתל אביב אינו כמו זה שבבאר שבע או בערי פיתוח.

אתם צריכים להבין שיש גם הבדל מהותי בין הכנסה של שכיר לשעה לבין הכנסה של עצמאי לשעת עבודה. לשכיר אין הוצאות עסקיות על ההכנסות שלו משעת עבודה. לעצמאי יש הוצאות עסקיות נוספות כגון הוצאות שיווק, הוצאות אדמיניסטרציה, הוצאות על חומרי שיווק, פרסום ועוד. פגשנו מאמנים שחשבו ששכר של 30 ₪ לשעה זה שכר יפה מאד. לאחר שהצגנו להם את כל ההוצאות שלהם ואת המאמצים והשעות שהם יצטרכו להקדיש על מנת להשיג את שעות האימון הם הבינו שבשכר כזה אין להם עסק ועדיף להמשיך להיות שכיר. הם הבינו שהשכר שלהם חייב להיות כפול פי כמה וכמה על מנת שהעסק של האימון יהיה כדאי.

מודל תמחור טוב לשימוש הוא להחליט מה התעריף לשעה שאתם חושבים שמגיע לכם בהתבסס על הניסיון שלכם, רמת האימון שאתם נותנים והתעריפים שאנשים אחרים באזור מחייבים עבור סוג אימון דומה לשלכם. לאחר מכן תתחילו ליצור רשימה של השירותים שתספקו ללקוחות שלכם ותקבעו כמה זמן ידרוש מכם כדי לספק את השירותים האלה. זה יאפשר לכם לבנות מודל תמחור שימושי.

דבר אחד שאתם חייבים להימנע ממנו הוא לא לשבור את השוק כדי להילחם בתחרות. יכול להיות שזה עובד בתחום הקמעונאות וגם אצל הבחור שמטפח לכם את הגינה אבל זה בדיוק הדבר הכי לא נכון לעשות בתחום האימון. אנשים ששוכרים מאמנים לא עושים את זה על בסיס המחיר. הם עושים את זה על בסיס ההערכה שלהם למאמן ועד כמה הם בטוחים שהמאמן שלהם יהיה מסוגל לעזור להם להשיג את המטרות שהם הציבו לעצמם. להיות המאמן במחיר הנמוך ביותר באזור שלכם, יכול למצב אתכם כמאמנים כושלים וחסרי ערך, עשוי לפעול כבומרנג ולהשאיר אותכם ללא עסק כלשהו.

## התנסות חינם

במקום לנסות לפתות לקוחות עם מחיר נמוך יותר, רעיון הרבה יותר טוב הוא להציע להם פגישה ללא תשלום או סוג אחר של שירות שיאפשר להם לראות עד כמה השירותים שלכם הם בעלי ערך שירותים שלכם ולאפשר להם להחליט האם סגנון האימון שלכם מתאים לצרכים שלהם.

להצעה של התנסות ללא תשלום יש השפעה הפוכה ממה ששכרת מחיר השוק כד להתחרות יכולה לעשות. התנסות באימון ללא תשלום, אם ממוצבת נכון, תגרום ללקוחות להאמין שאתם כל כך בטוחים ברמת השירות שלכם, ואתם הכי טובים, עד כדי כך שאתם מוכנים לתת מפגש ללא תשלום כי אתם יודעים שהם ימשיכו איתכם בתשלום. זה ישתלם לכם כלכלית לטווח הארוך. יחד עם זאת היזהרו לא למצב את ההתנסות כמשהו שאתם מוכנים לעשות ללא תשלום רק כדי שמישהו בכלל יסכים לדבר איתכם.

דרך מצוינת לתת הנחה בלי לשבור את מחיר השירותים שלכם היא יצירת חבילות פרסום של קניית חבילה לא ייתן את אותו אפקט מבחינת הלקוח כמו הורדת המחיר שלכם. לדוגמה, אם היה לכם מבצע שלקוח שישלם עבור 10 מפגשים מראש יקבל שני מפגשים ללא תשלום זה ישתלם לרבים מהלקוחות שלכם וגם עשוי להביא לקוחות חדשים. הבעיה בבניית חבילה כזאת היא שהמחיר למפגש ירד.

דרך עוד יותר טובה היא להוסיף לחבילה עוד מרכיבים מסוגים שונים, כך שלא יהיה ניתן לדעת מה המחיר של כל מרכיב בחבילה ועל איזה מרכיב הורדתם את המחיר. אתם

מכירים שמציעים לכם חבילת נופש שכוללת טיסה ובית מלון ולפעמים הטיסה עצמה או בית המלון לבדו יותר יקרים מחבילת הנופש. בחבילה כזאת אתם לא יודעים מי שבר את המחיר, חברת התעופה, בית המלון או שמישהו, כדוגמת המדינה, הקזינו או אתרי הנופש במקום בחר לסבסד את חבילות הנופש כדי להביא הרבה תיירים.

גם אתם יכולים ליצור חבילות מורכבות הכוללות מפגשים אישיים, מפגשים קבוצתיים, בונוס של ספרים וחומרי וידיאו, הנחות על שירותים שמשתפים איתכם פעולה ועוד. הלקוחות שלכם גם יקבלו הרבה ערך וגם יהיו מרוצים. הם יהיו מרוצים וגם אתם תהיו מרוצים.



## פרק 9: אימון לחיים



הזכרנו קודם לכן שלא כדאי שתקראו לעצמכם מאמנים לחיים, אלא שעדיף להתמחות בנושא צר יותר. למרות זאת מצאנו לנכון להקדיש פרק לאימון לחיים משום שחלקכם ילכו בכיוון זה ומשום שזה חלק גדול מהאימון ורבים מבקשים אותו.

כדי להבטיח שאתם יודעים מהו אימון לחיים, במה הוא שונה מסוגי אימון אחרים ממוקדים יותר, נגדיר אותו..

ההגדרה של אימון לחיים היא אימון שמכסה מגוון רב של תחומים, הנוגעים לאדם עצמו, ולנושאים בהם הוא מעוניין להשתפר אישית, בו זמנית, כדוגמת בטחון עצמי, קריירה, אפקטיביות, מערכות יחסים, בריאות ועוד.

### אילו אנשים זקוקים לאימון לחיים?

ייתכן שתחשבו שהאנשים שזקוקים לאימון לחיים הם כושלים וחסרי מוטיבציה שעובדים בעבודות ללא אפשרות קידום ושנכשלים גם בחיים האישיים שלהם וגם בקשרים העסקיים שלהם. ההיפך הוא נכון. לרבים מהמחפשים אימון לחיים יש הצלחה בחיים ובעסקים ואולי גם מרוויחים יפה מאד.

האנשים שמחפשים אימון לחיים הם בוודאי כאלה שאין להם מחסור כספי וגם חוו איזו הצלחה (או אבא עשיר) מכיוון שאימון עולה כסף ולפעמים הרבה מאד כסף.

המשותף לכולם הוא שיש להם מטרה שהם מבקשים להשיג. זקוקים לעזרה שלכם בהשגתה.

## מה אנשים מצפים מכם?

אם אתם חדשים באימון לחיים, גם אם היה לכם נסיון באימון בתחומים אחרים בעבר, אתם עלולים לחשוש מכיוון שזה יכול להיות מאיים לקחת על עצמכם את האחריות הגדולה לאמן אדם בכל תחומי חייו.

מה שאתם חייבים להבין זה מה המתאמנים מצפים מכם כך שתוכלו לספק להם את הציפיות שלהם. אנשים ירצו עזרה בהרבה מתחומי החיים בהם יש להם בעיות ומצפים שתהיה לכם עצה ותכנית מוכנה לעזור להם להשיג את היעדים שלהם בכל אחד מהתחומים הללו.

הדבר הראשון שעליכם לעשות הוא לגלות את המטרות שלהם בכל התחומים שהם מחפשים להשיג שינוי. להלן רשימת אפשרויות של מה שהם עשויים לבקש מכם לסייע בהם.

עליכם להכיר את הבעיות שאנשים חווים בתחומים הללו ואפשרויות הסיוע בהן:

- לקבל חיבה ממישהו שהם מחבבים
- להיות יותר מושכים
- התמודדות עם נושאים כאלכוהוליזם, התמכרות לסמים, והתמכרויות אחרות
- אכילת יתר והורדת משקל
- רכישת בטחון עצמי
- פיתוח יכולת מנהיגות
- להיות הורים טובים יותר וללמוד כצד לגדל את ילדיהם טוב יותר
- לסייע להם להרויח יותר
- להתגבר על בעיות של דימוי גוף, הערכה עצמית ועוד

אנשים גם יצפו שיהיו לכם כלים מוכנים שיסייעו להם להתגבר על הבעיות ולהשיג את המטרות שלהם. ניתן למצוא הרבה כלים באינטרנט אבל עליכם להתאים את הכלים לסגנון האימון שלכם. הנה כמה מהכלים האלו שיסייעו לאנשים לנהל זמן, להשלים משימות ולהגיע ליעדים:

- אפליקציה למעקב אחר משימות שניתן להשתמש בה גם דרך המחשב וגם דרך הסמארטפון, שיודעת לסמן איזה משימות הם ביצעו.
- תכנה להגדרת יעדים או גליון אלקטרוני שמאפשר מעקב אחרי יעדים לטווח ארוך ולטווח הקצר. אנשים עושים את זה בדרכים שונות. חלק מהאנשים בונים יעדים לחמש

- שנים ואחר כך מגדירים את היעדים לטווח הקצר ללא הגדרת לוח זמנים. אחרים בונים תכנית יעדים לשנה ואחר כך מגדירים את היעדים לטווח הקצר של השבוע או החודש.
- יומן כך שיוכלו לתעד בקלות את מה שעובר עליהם מבחינת התחושות, ההצלחות והכשלונות. כך שיוכלו בהמשך להבין איך הרגישו בכל שלב. אפשר גם לתעד זאת באמצעות הקלטות וידיאו ואודיו.
  - כלים ספציפיים למטרות שהם רוצים להשיג, לדוגמא אפליקציה למעקב אחרי אימוני כושר, מעקב אחרי פעילות גופנית או ירידה במשקל.
  - אפליקציה למעקב וניהול לוחות זמנים כך שיוכלו להבין את ניצול הזמן שלהם בפועל במהלך היום וכך יוכלו לתכנן את לוחות הזמנים שלהם בצורה יעילה יותר.
  - כלים שנותנים חיזוקים ומעודדים להמשיך בביצוע המשימות והמחויבויות. דוגמא לכך היא אפליקציה שמעודדת להפסקת עישון ונותנת לכם חיזוקים על כך שהגוף שלכם מתחזק על כל יום ללא עישון.

## ייעוץ ליותר מאדם אחד בו זמנית

אתם יכולים לבצע אימון לחיים ליותר מאדם אחד באותו זמן. זה לא בהכרח חייב להתבצע בקבוצה אלא גם עם זוג שרוצה לעבוד על זוגיות או מטרות משותפות יחד או הורה וילד שעובדים על יחסים ומטרות הורות.

עליכם לקבוע איזה פעולות מיוחדות אתם צריכים לבצע בזמן עבודה עם ילדים ולהחליט בכמה לחייב על מפגש עם יותר מאדם אחד.

## פרק 10: איך לקדם את עסק האימון שלכם



כעת אתם יודעים מה לעשות עדי להתחיל את עסק האימון שלכם ויש לכם כלים להצליח, ברגע שיש לכם לקוחות. זהו החלק הקשה של בניית העסק שלכם. אתם צריכים לקדם את עצמכם כדי שאנשים ישמעו גם עליכם וגם על העסק שלכם וגם ירצו להתאמן אצלכם.

פרק זה יתן לכם כמה רעיונות לקדום העסק שלכם יחד עם כמה רעיונות שיכולים ליצור מקורות הכנסה נוספים בשבילכם. בכל פעם שאתם מבצעים פעילות שיווק תחשבו על איך אפשר ליצור מזה הכנסה נוספת. לעתים קידום שלא עולה שווה יותר מקידום שעולה, אבל חשוב להבין שתצטרכו גם להשקיע כסף בשיווק ופרסום.

הנה כמה שיטות לקידום העסק שיעזרו לעסק האימון שלכם לצמוח.

**כתיבת בלוג:** בלוג יכול להיות כלי קידום מצויין. כשאנשים יראו את הבלוג ויאהבו את העצות שלכם הם ירצו גם למצוא וללמוד עוד עליכם. הבלוג יכול להיות חלק מאתרי הבלוגים הרבים שקיימים בעברית ויכול להיות גם חלק מתוך האתר שלכם.

**לכתוב ולפרסם ספר אלקטרוני של סיוע עצמי:** הפקת ספר כזה תהווה תמריץ להגדלת עסק האימון שלכם. אם מוכרים בכמות גדולה גם מחיר נמוך לכל ספר יכול ליצור הכנסה גדולה מאד. כמובן שאם אתם כותבים באנגלית קהל היעד שלכם יהיה גדול בהרבה וכך ההכנסות. וודאו שעסק האימון שלכם מוזכר בביוגרפיה של המחברים ובכל מקום שאתם מפרסמים את הספר וכולל תקציר על המחבר.

**יצירת מוצר ותכנית שותפים:** אם אתם מפתחים מוצר (ספר, כלים לאימון, קורס וידיאו וכו) אתם יכולים להיעזר באנשים אחרים על מנת לשווק את המוצר. אתם תשלמו להם אחוזים עבור כל מוצר שנמכר ובתמורה הם ישווקו את המוצר עבורכם. חשוב במקרה כזה

ליצור מספיק חומרים גרפיים ושיווקיים עבור השותפים שלכם כדי לעזור להם לשווק עבורכם. המוצר בסופו של דבר יגרום לכך שאנשים יגיעו לאתר האינטרנט שלכם ושם תוכלו גם למכור להם את שירותי האימון שלכם.

**יצירת באזז בערוץ היוטיוב:** יוטיוב מאפשר לכם להקים ערוץ וידיאו מיוחד שלכם ושל העסק שלכם. כל וידאו שתיצרו יגדיל את הסיכוי שאנשים יראו אותו. כאשר כל אחד מהם יכול להיות לקוח פוטנציאלי. בנוסף אם תצטרפו לתכנית השותפים של יוטיוב תרוויחו על כל צפיה.

**הקמת דף פייסבוק:** הקמת דף פייסבוק לעסק תביא גם לעלייה בסיכוי שיימצאו אתכם במנועי חיפוש עבור מילות מפתח חשובות לכם שאותן מחפשים הלקוחות שלכם. הסיבה היא שלפייסבוק יש משמעות רבה במנועי חיפוש. גם אם תקימו קבוצת פייסבוק זה יכול לעזור לכם לקדם את העסק.

**השתתפות בפורומים רלוונטיים:** אם אתם כותבים פוסטים ועונים לשאלות בפורומים באינטרנט חשוב שתוסיפו בחתימה גם קישור לאתר האימון שלכם. זאת דרך נהדרת שתהווה מנוף למשיכת אנשים לבדוק מה יש לכם להציע בתחום ואף להפוך ללקוחות משלמים שלכם.

**הופעה בפני קהל:** דיבור בפומבי בפורומים שונים, בפני קהל רב, מייצר סמכות ואתם תהפכו לאוטוריטה בתחומכם. אנשים יראו שיש לכם מה להציע בתחום התמחותכם וירצו שתאמנו אותם אישית. לא תהיה לכם בעיה להשיג הזדמנויות לדבר בפני קהל במועדונים וארגונים מקומיים ונצלו זאת היטב. אתם יכולים גם לצלם את ההופעות שלכם ולהעלות את התכנים לפייסבוק וליוטיוב. זה יוסיף ויעצים את המיצוב שלכם כאוטוריטה.

**יצירת ערכת שיווק לחלוקה:** אתם יכולים ליצור ערכת שיווק לחלוקה לאנשים הכוללת תמונה. זהו כלי חשוב והכרחי לשיווק. חשוב שהתמונה תראה טוב. אנשים יזכרו תמונה יותר משם ותואר. נשאלת השאלה למה בכלל צריך ערכת שיווק ואפילו כרטיסי ביקור אם אפשר למצוא הכל עליכם באינטרנט. זה נכון שאפשר למצוא הכל, אבל מה קורה אם שכחו איך קוראים לכם? או מאייתים לא נכון את כתובת אתר האינטרנט. אם תתנו לאנשים משהו ביד יש סיכוי יותר גבוה שיזכרו אתכם, גם אם הם זורקים את זה אחרי חמש דקות.

**בקשו הפניות:** אנשים שאימנתם הם אנשי השיווק הטובים ביותר שלכם. הם מכירים אתכם וסומכים עליכם במיוחד אם סייעתם להם להגיע למטרות שלהם. אל תחששו לבקש הפניות ממתאמן לאחר סיום האימון. לא זו בלבד שיייעו לכם להביא לקוחות אלא אולי אף ירשמו לעוד אימון. ושוב עולה השאלה, אם אתם נותנים כרטיס ביקור וחומר שיווקי

ובוודאי תתנו אותו גם למתאמנים שלכם על מנת ליצור הפניות, בשביל מה צריך בכלל אתר אינטרנט. מסתבר שכאשר המתאמנים שלכם ידברו עם החברים שלכם, החברים יחפשו עליכם באינטרנט. אם יש אתר יהיה למתאמנים שלכם יותר קל לשווק אתכם.

צרו הזדמנויות להתארח באינטרנט: אתרי אינטרנט אחרים יסמכו אם תעזרו להם ליצור תוכן. תוכן כזה יכול לבוא בצורת פוסטים, בלוג, מאמרים או סדרת ראיונות. כתיבת אורח באתרים אחרים תקדם אותך מכיוון שהם ישמחו גם לתת קישור לאתר שלכם יחד עם תיאור קצר עליכם ועל העסק שלכם.

## סיכום-להיות המאמן הטוב ביותר שאפשר



ספר זה לא ילמד אתכם כל מה שצריך להיות מאמן לחיים או מאמן אחר. התחום כה רחב ומגוון שדרושה ספריה שלמה כדי ללמוד הכל. כל הנאמר בספר מטרתו להקנות לכם המאמנים פריסה רחבה של אפשרויות, תובנות ודרכים להצליח בתחום בו בחרתם לעסוק-האימון.

מטרתנו לפתוח ערוצי חשיבה , לצאת מקופסאות מקובלות ולהיות מודעים לכך שהאימון הינו עסק שיכול להיות מצליח מאד בהבטיו העסקיים .

בסופו של דבר אתם אלו שתחליטו מה הדרכים שלכם, מה השיטות שלכם וזאת בהתאם לסולם עדיפויות שאתם תקבעו. אם נחשוב על עצמנו כמאמנים שלנו נצליח למצות המיטב גם מספר זה.

בעקבות הספר יש לכם הבנה בסיסית של העקרונות הבאים:

- מהו אימון(ומה לא) ואיך תמצאו את מקומכם בתעשייה צומחת זאת.
  - איך לשלב את העסק שלכם יחד עם פעילות אינטרנטית ויחד עם מקורות הכנסה נוספים (ספרים, אתרי אינטרנט, קורסי וידיאו, מוצרים וכו') ואיך הם יכולים לקדם אחד את השני. יצירת הכנסות פסיביות הוא מרכיב רב ערך בסך הכנסות עסק האימון שלכם.
  - הבנו מדוע אנשים שוכרים מאמנים מלכתחילה ואיך לגרום לכך שיעדיפו אתכם על פני מתחרים.
  - הבנו את עלויות האימון ואת הערך שלנו וקיבלנו מושג איך לחייב את הלקוח.
  - למדנו מה סגנונות האימון הקיימים, איך לדעת איזה סגנון להעדיף, ואיך לשלב כמה סגנונות לכדי פתרון שלם.
  - למדנו כיצד לייצר חוקים לאימון ואיך ליצור את הגבול בין יחסי אימון עם הלקוח לבין להפוך את היחסים לאישיים מדי או שתהפכו להיות העובדים של הלקוח במקום המאמנים שלו.
  - למדנו איך לעשות אימון חיים באמצעות האינטרנט לעומת אימון אחד-על-אחד או אימון קבוצתי פנים אל פנים.
  - למדנו איך לקדם את העסק לבניית מאגר לקוחות, מהר ככל האפשר, ולאפשר לכם ולהתפרנס ממנו בדרך שתייצר פרנסה מלאה ומשמעותית שתוכלו לעבוד בה במשרה מלאה.
  - הבנו מה הטכנולוגיות הנגישות לאימון, גם במפגשים אישיים וגם דרך האינטרנט, ואיך לבנות את הכלים המתאימים לעסק האימון שלכם.
- החשוב מכל הוא שתהיה לכם היכולת לראות את העסק שלכם בעיניים פקוחות ולא דרך משקפיים ורודים שכל בעל עסק מתחיל מסתכל דרכם. יצירת יעדים ריאליים והשגה שלהם הם מה שיהפוך את העסק שלכם למצליח לאורך זמן ויגרום ללקוחות שלכם לרצות ולשוב אליכם שוב ושוב לפגישות נוספות או שימליצו עליכם לחברים שלהם.
- להיות מאמן ומאמן לחיים היא אחת הקריירות המספקות ביותר שיכולות להיות לאדם. לעיתים נדירות תראו תוצאות מיידיות כאשר אתם עוזרים למישהו בחיים שלו ועוד יותר נדירה היא היכולת להרוויח כסף בזמן שאתם עוזרים להרבה אנשים.

## **יש לכם את ההזדמנות של החיים שלכם**

### **שיהיה בהצלחה**