

DIN PERFEKTA DAG

MÅLSÄTTNING
MÄTBARHET
VISION



Välkommen till vår e-bok

“Din perfekta dag”

Tänk dig att varje dag var precis som du ville ha den. Du går upp den tid du vill, har tid att äta utefter dina mål och kan spendera tid med din familj eller på din hobby utan att känna dig stressad.

Arbetet du utför är givande men i den skala du känner att det passar dig och din livsstil. Allt oftare glömmer vi att vårt jobb faktiskt är sekundärt efter vår lycka i livet och vi blir insvepta i vardagen.

I den här E-boken kommer vi att adressera dessa punkter och ta steg mot din ‘perfekta dag’. Övningarna är ett första steg som alla våra elever som går vårt mentorskapsprogram måste göra. Nu kan du ta del av vår tips och tricks för en mer lönsam och fri vardag..

Denna E-bok är för dig som är:

- **Egen företagare eller anställd**
- **Vill tjäna mer pengar**
- **Vill ha mer frihet i sitt liv**
- **Känner att de har fastnat**
- **Vill utmana sig själva att tänka till**

Alla delar är anpassade från www.intensivept.se/blogg för E-bokformat och skrivits ihop för att få en tydligare röd tråd i texterna.

INNEHÅLL

- Steg 1: Föreställ dig din perfekta dag
- Steg 2: Räkna på din perfekta dag
- Steg 3: Values & Mission
- Steg 4: En mätbar vision
- Steg 5: Att höja sina priser
- Steg 6: Håll dig fokuserad!



Steg 1: Föreställ dig din perfekta dag

Det här är första steget i den process som är att utveckla dig själv och din verksamhet till att jobba för dig. Vi börjar med något som till synes verkar väldigt enkelt men i praktiken är extremt svårt. Du börjar med att ställa dig själv frågan: hur ser din perfekta dag ut?

Hur ser din perfekta dag ut?

Frågan riktar sig till både egenföretagare och anställda; även om lösningarna ter sig olika. Men börja med att lägga ifrån dig telefonen eller datorn och fundera lite. Hur ser en helt perfekt dag ut för dig?

Har du funderat? Bra.

Låt oss utveckla frågan. Jag misstänker att du tycker om att jobba med träning. Det är därför du är här och därför du läser den här e-boken. Om vi utgår ifrån att du vill fortsätta arbeta med träning finns det flera olika faktorer vi behöver ta hänsyn till. Exempelvis:

- **Vill du arbeta tidigt på morgonen eller sent på dagen?**
- **Tycker du om att ha flera kunder på en dag och vara helt ledig andra dagar?**
- **Eller kanske du föredrar att arbeta några timmar varje dag?**

IntensivePT - Steg 1: Föreställ dig din perfekta dag

Om vi bortser från arbetet:

- Hinner du med din egen träning?
- Skulle du vilja åsidosätta mer ”egen-tid” för att hinna med din träning?
- Vill du träna tidigt? Sent? Mitt på dagen? Flera gånger om dagen?

Låt oss ta in familjen i det hela:

- Spenderar du tillräcklig tid med din familj?
- Skulle du vilja vara hemma mer på kvällarna? Dagarna? Lämna dottern på dagis?
- Skulle du vilja ta mer semester?

På tal om semester. Låt oss måla upp den bilden lite mer:

- Hinner du ta semester?
- Om du fick planera en semester varje år – vart hade du åkt? Hur hade det sett ut?
- Finns det andra delar av din livsstil som du vill prioritera upp? Kanske bygga om bilar? Måla? Vara ute i naturen?

IntensivePT - Steg 1: Föreställ dig din perfekta dag

Börja med att reflektera över dessa frågor och ta fram en bild av hur din perfekta dag kan se ut.

Nu har vi påbörjat processen om att komma på hur vår perfekta dag ser ut. Vad det svårt att få fram svar? För många som aldrig stannat upp och tänk på dessa frågor är det väldigt svårt. Men det kan också vara enkelt.

Allt beror på hur mycket du funderat på vad det är *du egentligen vill*. Nästa steg är att fundera på hur vi kan åstadkomma de här olika målen.

Vi kommer tillsammans i den här e-boken gå igenom praktiska lösningar, men innan du läser vidare är det viktigt att du fyller i övningen på nästa sida. Anteckna ned och skriv på ett eget papper eller ta upp ditt skrivprogram på datorn. Det viktiga är att du får dina tankar nedskrivna.

Din perfekta dag

Lista 3 punkter som är viktiga i din perfekta dag:

-
-
-

Lista 3 punkter som du INTE vill ha med i din perfekta dag:

-
-
-

Beskriv din perfekta dag. Kom ihåg att det inte finns några rätt eller fel och att det är en work in progress. Mitt förslag är att du börjar skriva och inte får lyfta pennan förrän det är färdigt. Låt tankarna flöda fritt.

Steg 2: Räkna på din perfekta dag

I första steget började du fundera på hur din perfekta dag ska se ut. Den övningen är luddig och tuff, därför ska vi nu göra den mer konkret. Vi ska räkna på det.

Under vår grundläggande utbildning fick du möta vår fiktiva kunde ”Bengt”. Han är tillbaka, men nu ska vi klura ut vad ”Bengts” perfekta dag är. För att göra livet lite enklare för oss är Bengt singel och har inga barn.

Bengt har följande fasta och rörliga utgifter:

- **Boende: 8000:- / månad**
- **Mat: 3000:- / månad**
- **Telefon/Försäkring, etc: 3000:- / månad**

För att Bengt ska gå runt måste han alltså tjäna 14,000:- per månad efter skatt. Men Bengt har andra kostnader också. Han vill kunna budgetera in en resa en gång per år för omkring 30,000:-

Bengt har även en dyr hobby. Han har en riktigt fin gammal veteranbil som kostar honom runt 5000:- per år att mecka med. Men han älskar bilen. Så den får inte försvinna.

Totalt landar vi på att Bengt behöver en årslön på ungefär 200,000:- efter skatt och en bruttolön på nästan 300,000:-

Jag tror du ser vart vi är på väg med det här.

IntensivePT - Steg 2: Räkna på din perfekta dag

Nu har vi funderat på vad vi behöver tjäna för att kunna få ”den perfekta dagen”. Men vi är långt ifrån färdiga. Nu leker vi med tanken att Bengt är anställd och har en bruttolön på 250:- per timme. Då måste han jobba 1200 timmar på ett år, 100 timmar på en månad, eller 25 timmar på en vecka.

Det här är självklart ett väldigt förenklat exempel. Men det kickar igång processen för att sätta mål för att upprätthålla den ”perfekta dagen” och livsstilen som vi vill leva. I det här fallet verkar livet vara ganska enkelt för Bengt. Han har mycket tid över varje vecka att antingen:

- **Träna**
- **Vila**
- **Vara med sin familj**
- **Hålla på med sin bil**
- **Resa**

Men låt oss säga att Bengts boendekostnad var mycket dyrare. Låt säga att han har familj och barn. Vi leker med att han behöver tjäna 500,000:- per år istället.

Då måste han istället jobba runt 40 timmar per vecka. Låt säga att ett av hans mål för sin ”perfekta dag” är att hämta och lämna sin dotter på skolan varje dag. Det kanske inte går när han jobbar de timmar som han gör. Det är nu vi verkligen behöver göra upp en strategi för hur vi ska måla upp vår perfekta dag. Vad är då viktigast? Att arbeta många timmar för intäkterna eller arbeta färre timmar och kunna spendera mer tid med familjen? Kan vi gå ner i intäkter?

Om inte behöver vi skapa alternativa intäktskällor. Eller höja våra priser. Och det .

Svara på följande frågor innan du går vidare

Kom ihåg att bara göra så gott du kan. En uppskattning är mycket bättre än ingenting alls.

Årskostnader - Årsinkomster

- Vad har jag för fasta kostnader? (boende, telefon, försäkringar osv)
- Hur mycket vill jag resa per år? Vad kostar det?
- Vad har jag för hobbies? Är de dyra eller billiga?
- Vad tycker jag om att göra som är gratis?

Utifrån detta:

- Vad behöver jag tjäna för att upprätthålla den livsstilen?
- Hur många timmar i veckan innebär det?
- Är jag redo att jobba de timmarna eller vill jag jobba mer/mindre?

Om du kommer fram till att kalkylen inte går ihop behöver du göra större förändringar. Du kommer få praktiska förslag på just vad du kan göra.

Men först ska vi undersöka dina värderingar.

Steg 3: Values & Mission

Vilka är dina värderingar?

Om du blev erbjuden 1,000,000:- per månad att träna en grupp individer med målet, att genom sin nya styrka, kunna trakassera, råna och förstöra - hade du tagit dig an uppdraget?

Förmodligen inte. Varför?

Det är emot dina värderingar. Hade det gjort dig rik? Våldigt. Men om du tycker att det är fel och att inga pengar i världen är värt det betyder det att du värderar någonting mer än pengar.

Men vad är det egentligen du tycker och värderar? Det här är relevanta frågor att tänka på. Vad vill du åstadkomma? Det är oerhört viktigt att vi vet det. Inte bara för vår egna skull utan också för att hjälpa våra potentiella klienter att identifiera med vårt varumärke.

Vi behöver applicera samma tankebanor på alla nya potentiella intäktströmmar.

IntensivePT - Steg 3: Values & Mission

Nu när vi har börjat fundera på vår perfekta dag behöver vi börja bygga upp en PT-verksamhet som kommer att ge oss det livet vi vill ha och förtjänar. Men för att göra det räcker det inte med att bara träna personer och hjälpa dem att uppnå sina mål. Det finns massvis med personliga tränare och konkurrens. Du behöver fundera på vad dina värderingar är så att du kan kommunicera dem till dina klienter och bygga upp ett varumärke. Sedan behöver du klura ut vad din vision är så att du inte går vilse på vägen. Vi bryter ner de här punkterna och försöker göra dem lite tydligare.

Börja med att se den här Ted Talk [videon](#).

Simon Sinek pratar om "Start with why" för att klura ut hur du vill driva ditt företag och vad du vill ska göra dig unik.

I det här exemplet blir det väldigt 'provokativt'. Vi tar Apple som har som **why** "To Challenge The Status Quo". Väldigt luddigt men ett ledord som styrde allt de gjorde under Steve Jobs tid. Kolla in den [här](#) reklamen till exempel. Hur vrickad är inte den? Den förmedlar en rebellisk känsla direkt. Jämför det med den [här](#) reklamen som konkurrenten Zune gjorde. Personligen har jag ingen aning vad de försöker säga.

Nåja, vi kommer nog aldrig göra reklam i TV som personlig tränare så låt oss lämna den dialogen. Tanken är att ni ska börja identifiera ert "**why**" som kommer att leda dig framåt mot din 'perfekta dag'. Vårt **why** är ett återkommande tema i allt vi gör helt enkelt. Något som motiverar oss och leder oss framåt när det är svårt. För mig är det "att hjälpa personer till en bättre vardag". Det är därför jag skriver den här texten.

IntensivePT - Steg 3: Values & Mission

Nu lämnar vi vårt “why” och går in på vår “Mission” istället. Ett “mission statement” är ett ledord som förklarar vad vi vill göra. Det kan vara direkt kopplat eller indirekt kopplat till ditt varumärke. Om det är indirekt kopplat kan vi ta exempelvis “Squarespace” som är ett verktyg man använder för att skapa hemsidor (bland annat IntensivePT.se). Deras mission statement är:

“ Squarespace empowers people with creative ideas to succeed.”

De är alltså inte *enbart* en sida för att skapa hemsidor. Om de hade velat skapa exempelvis en förenklad version av photoshop för att underlätta att kreativa människor ska redigera bilder hade det varit i linje med deras vision.

Om vi istället tar en mission statement som är direkt kopplat till ett företags core business kan vi ta ett av mina gym, Crossfit Södermalm.

“Vi vill hjälpa våra medlemmar, deras familj och vår community att komma igång med Crossfit”.

Har vi någon som kommer in och vill kvala in till VM i Crossfit är vårt gym inte rätt plats för dem. Och det vet människor. Så om någon vill komma igång med Crossfit – då hör de av sig till oss, för vi hjälper människor komma igång med det. Enkelt va? Då blir alla val vi måste göra mycket lättare att göra i framtiden. Allt vi behöver är att fråga oss om det är i linje med vår vision. Om någon ber oss sponsra ett elitfotbollslag till exempel vet vi att det inte riktigt är vad vi sysslar med. Om någon frågar om vi vill sponsra en amatör löptävling däremot så är det mer i linje med vår vision. Att ha en tydlig vision gör det lättare för personer att kunna identifiera sig med ditt varumärke och hur du arbetar. Det hjälper dig att hålla fokus.

IntensivePT - Steg 3: Values & Mission

Hur tänker vi kring ”values” eller ”värderingar” då? Vi har valt ut fem värderingar som vi sätter över allt annat. Återigen är det för att det ska vara lättare för människor att identifiera sig med vårt varumärke och förstå vad det är vi erbjuder. Det här är våra varumärken.

- 1. Hälsa på alla på gymmet (vi vill ha en stark community)**
- 2. Det är okej om det är svårt men ge inte upp (kämpa så bli du bättre)**
- 3. Prata aldrig illa om någon annan (behandla folk så som du själv vill bli behandlad, community)**
- 4. Utmana dig själv (Vår träning är tuff, så du måste vara redo att arbeta för dina resultat)**
- 5. Det finns inga vilodagar. Allt är bättre än inget. (Det hjälper människor att få ett mindset att träning är deras vardag. Det ska inte vara tuffa saker varje dag. Men något ska vi göra. Om det är 15 minuter rörlighet eller en promenad. Något ska vi göra)**

Fundera på vad dina värderingar är. Vill du vara en stenhård militär bootcamp PT som skriker att folk är ”useless maggots” men får en jävla resultat? Vill du vara en ’snällare’ PT som får starka relationer med sina klienter? Tycker du man ska ha cheat days? Den stora och viktiga frågan är **VAD TYCKER DU?**

När du har bestämt dig ska det ut på alla dina kanaler. Du ska marknadsföra din vision och dina värderingar. Mitt förslag är att göra 3 olika bilder till varje värderingar. Se till att några alltid ligger uppe på din instagram story exempelvis. Spela in filmer där du pratar om dina värderingar. Du har ju såklart väldigt bra tankar – så hjälp människor att hitta till dina tankar.

Steg 4: En mätbar vision

Du har precis tagit fram dina värderingar och mission statement för att enklare kunna göra beslut som påverkar hur du vill arbeta och vart du ska investera din tid. Tillsammans blir de vår externa vision som vi förmedlar på våra sociala medier och skriver upp på våra väggar. Nu ska vi prata om vår interna vision, eller en mätbar vision. Om vi fortsätter med Crossfit Södermalm som exempel.

Vi vill hjälpa våra medlemmar, deras familj och vår community att komma igång med Crossfit. Men vad faktiskt innebär det?

En snabb förklaring innan vi börjar.

Allt börjar med dina kostnader. En rekommendation för en PT studio verksamhet är att de fasta kostnaderna (som lokalhyra, el, försäkring) ska uppgå till ungefär MAX 25% av ett gyms omsättning. Om du är anställd kan du räkna på vad du har för fasta kostnader privat. Däremot lär det vara högre än 25% av det du tjänar.

För oss innebär det att vi har fasta kostnader på ungefär 800,000:- per år. För att det ska vara 25% av vad vi tjänar behöver vi ha en omsättning på ungefär 3,200,000:- per år.

Ponera att du själv har fasta kostnader på runt 10,000:- per månad, eller 120,000:- per år och att du inte vill att det ska vara mer än 50% av din totala inkomst så behöver du tjäna 240,000:- per år i nettoinkomst.

IntensivePT - Steg 4: En mätbar vision

Nu kan vi börja räkna på vad vi vill uppnå. Det tuffa arbetet är gjort - men först en introduktion till ett nytt begrepp. Sorry.

Average Revenue per Member (ARM) = Omsättning / antal medlemmar

Simpelt va? Oftast räknar man enbart på vad en medlem betalar när man räknar på sin omsättning eller inkomst. Exempelvis att man tar betalt 550:- / timme och jobbar 30 timmar i veckan = 66,000:- per månad i omsättning. Men förmodligen säljer du mer saker än det. Kanske T-shirts, proteindryck, online program, gruppträning. You name it. Då kommer ARM in i leken.

Vi börjar med Crossfit Södermalm där vi har som mål att ha 100 medlemmar. 100 är en rund och fin siffra. Där kan vi ta hand om alla våra medlemmar, vi kan deras namn och de behöver inte boka in sig på klasser långt i förväg. Vi kan sitta ner med alla medlemmar och prata med dem om deras mål. Vi vill att de ska ha en ARM på ungefär 1200:- per månad. Kom ihåg att vissa personer kommer välja att betala mer, och vissa kommer föredra att betala mindre. Majoriteten kommer att gå på mellan-erbjudandet. Vi vill att snittet ska vara 1200:- per månad.

Utöver det erbjuder vi även Personlig Träning som ska in i uträkningen. Vi har som mål att ha minst 2 PTs som jobbar minst 20 timmar i veckan. Så hur kom vi fram till de här siffrorna?

Vi vet att ungefär 50 PT kunder är rimligt för 2 PTs att dela på om de jobbar 20 timmar i veckan. I verkligheten tränar våra kunder mer än 3 gånger i veckan så det blir färre kunder.

IntensivePT - Steg 4: En mätbar vision

Men för det här exemplet har vi som följande:

Vi vill ha 100 Crossfit medlemmar och 50 PT Kunder. Då innebär det att vi har 150 kunder på vårt gym. Då kan vi enkelt ta reda på vad vi behöver ta betalt. Vi tar vår målsättning, 3,200,000:- och delar på vårt antal, 150, vilket betyder att varje medlem, i snitt måste generera 21,333:- per år. Ett ARM på: 1777:-

Efter att ha tagit hänsyn till våra kostnader, hur många medlemmar vi tycker att vi kan ta hand om och vår ARM vet vi vår interna vision:

Vi vill ha 150 medlemmar på en ARM av 1777:-

Det var väl inte så svårt?

Räkna nu ut det för dig själv. Även om du är anställd och inte kan påverka dina priser kan det vara en ögonöppnare.

Om vi tar hänsyn till Bengt, som vi använde som exempel i ”din perfekta dag” vet vi att han behöver ha en bruttolön på ungefär 300,000:- per år för att upprätthålla sin perfekta dag. I dagsläget har Bengt 20 PT kunder. Då blir hans ARM: 1250:- per medlem och per månad. Om hans kunder tränar i snitt fyra gånger i veckan betyder det att han behöver tjäna i snitt 312:- per timme för att upprätthålla sin livsstil.

Om han gör det – perfekt. Om inte, vad är det snabbaste sättet att komma dit? Vi höjer våra priser såklart.

Steg 5: Att höja sina priser

Tycker du att du tar betald vad din tid är värd? Om svaret är JA på det vill jag gratulera dig. Du kan nu sluta läsa denna del. Om du inte vill tjäna mer pengar såklart. Att höja sina priser är en väldigt läskig och skrämmande sak att göra. Men oftast helt avgörande för att kunna ha flexibilitet och ett långsiktigt liv som Personlig Tränare.

Här har vi tre exempel på gymverksamheter. Alla är egenföretagare. För enkelhetens skull antar jag att en klient tränar en gång i veckan och vi bortser från lokalhyra, försäkringar osv.

- 1. 40 PT Kunder, Alla betalar 2.083:- per månad.
Omsättning på ungefär 1,000,000:- per år.**
- 2. 10 PT Kunder, Alla betalar 8.333:- per månad.
Omsättning på ungefär 1,000,000 per år.**
- 3. 20 PT Kunder, Alla betalar 4.166:- per månad.
Omsättning på ungefär 1,000,000 per år.**

IntensivePT - Steg 5: Att höja sina priser

Vilken verksamhet vill du helst ha? Verksamhet 1 får jobba som en galning för att ha tid med alla sina klienter. Verksamhet 2 är ett premium gym som tar mycket bra betalt. Däremot är den verksamheten extremt beroende av sina kunder. Slutar en person förlorar verksamheten 1/10 av sina intäkter direkt. Verksamhet 3 tar bra betalt av sina klienter. 1000:- per timme och behöver enbart ha kunder 20 timmar i veckan. Den verksamheten har bra möjlighet att ta hand om sina klienter utan att vara för stressad eller oroad att tappa en klient eller två. Den personen har även möjlighet att titta på andra typer av inkomstkällor med sin resterande tid. Eller vara med sin familj. Eller sin hobby. Eller ta sova. Det är upp till dig och din personliga dag. Jag vet vilken verksamhet jag hade valt.

Men då är frågan hur vi kommer till den platsen? Det sker inte över en natt utan med små prishöjningar uppdelad över några år. Som du ser för att uppnå siffrorna på verksamhet 3 behöver vi ta betalt ungefär 1000:- per timme av våra klienter. Om du idag tar betalt 500:- per timme behöver vi göra en prisökning på 100%. Vi kan ju såklart hitta fler smarta intäktskällor men nu fokuserar vi på en sak i taget.

Om vi ponerar att vi är verksamhet nr 3 men att vi tar betalt 500:- per timme istället betyder det att varje klient tjänar oss 2000:- per månad. Om du skulle höja dina priser med 100:- per timme imorgon, hur många tror du skulle sluta? Skulle någon sluta? Kanske 1-2 personer? Jag gissar på att de 1-2 personerna kanske inte är de som investerar det mesta i sin träning heller. I min erfarenhet är det i alla fall de klienterna som kostar mest tid och energi som oftast betalar minst också. Jag vet att du tycker det är läskigt att höja dina priser och förlora kunder. Men vad skulle faktiskt hända om två personer slutade?

IntensivePT - Steg 5: Att höja sina priser

Räkneexempel UTAN prishöjningen: 20 PT Kunder, alla betalar 500:- per timme och tränar en gång i veckan. Intäkter/lön på 40,000:- per månad.

Räkneexempel MED prishöjningen: 18 PT Kunder (två slutade), alla betalar 600:- per timme och tränar en gång i veckan. Intäkter/lön på 43,200:- per månad.

Gratulerar, Du tjänar nu 3200:- mer per månad och jobbar 2 timmar mindre per vecka. Kanske kan du lägga den tiden på att ta hand om de klienterna som nu betalar mer för att verkligen säkerställa att du erbjuder bra kvalitet. Jag vet att det är obekvämt att ta mer betalt. Men du är värd det. Och om du inte tycker att du är värd det, bli värd det. Fortsätt utbilda dig och samla på kunskap.

I dagsläget skulle jag aldrig ta en PT kund för under 1000:- per timme. Jag har nästan 10 års erfarenhet i branschen och vet vad jag är värd. Jag vet hur min perfekta dag ser ut. Jag har jobbat på mig själv för att förstå vad jag vill och hur jag ska få det. Du har påbörjat din resa på att göra detsamma.

Steg 6: Håll dig fokuserad!

Att vara Personlig Tränare innebär oftast att vi har många hattar på oss varje dag. Allt ifrån att skriva träningsprogram till kostprogram, svara på mail, ringa samtal till nya kunder, ringa samtal till gamla kunder, sociala medier, äta och träna själv, hjälpa vänner och familj med alla vanliga frågor, vara webbadmin, skicka ut nyhetsbrev och ja, just det - faktiskt ha kunderna. Det här brukade hända mig nästan varje dag. Låt oss se om du känner igen dig. (obs - om du redan är strukturerad gå ner till sista punkten och läs den. Det är super viktigt)

Jag sätter mig med min kopp kaffe för att skriva mitt träningsprogram till 2-3 klienter. Under tiden att jag har börjat skriva ett program får jag ett mail om en kund som vill byta tid. Det går bra såklart men då måste jag se om min andra kund kan byta tid. Hon är super flexibel så det är inga problem men kanske just den här gången blir den som hon blir irriterad. Jaja, jag måste få ihop schemat så jag skriver till henne och kollar. Jag fortsätter skriva på programmet. Jaha hon svarade riktigt fort och kunde inte byta den tiden. Och hon verkade lite irriterad. Fan. Då måste jag höra av mig till första kunden och hitta en annan tid. Juste, jag har få tider ute för bokning. Det måste jag gå in och ändra. Oj, nu ringer telefonen också för någon vill träna med mig. Under den här tiden har inte ett enda träningsprogram blivit skrivet.

Vart tog dagen vägen?

IntensivePT - Steg 6: Håll dig fokuserad!

Nu handlar det här inte om hur vi löser det specifika problemet jag presenterade tidigare. Stäng av telefonen, skriv klart din programmering och sen lös allt med schemat. Klart. Det här handlar om hur vi ska prioritera vår vecka för att tillåta oss själva att vara fokuserade. Om vi inte har en plan för vad vi ska göra (och helst när) blir det väldigt svårt att släppa en sak helt ur huvudet som är viktigt. För vi får ju inte glömma bort det.

Varje söndag eller tidig måndag sätter jag upp mina mål för nästa vecka.

(Nu när jag skriver plingade faktiskt min mobil två gånger. Det är svårt att inte titta. Jag glömde stänga av den).

Veckans mål:

Här listar du de stora sakerna som du behöver göra under veckan. Generellt ska det vara saker du annars hade gått omkring och tänkt på. Om vattna blommorna är något som stressar dig - skriv upp det! Om det är något du gör bit för bit och inte behöver tänka på - lämna plats för viktigare saker. Målet här är att du ska kunna se allt du har att göra så att du kan prioritera. Då kan du även fokusera mycket bättre på det du gör eftersom att du vet att du inte kommer glömma bort någonting.

Om du kommer på något under veckan som är viktigt, fundera på om det måste göras just denna vecka. Om svaret är ja - lägg in det! Stryk saker när du är färdig och försök bryta ner saker så gott det går.

VECKANS MÅL



VECKANS MÅL

HÅLL DET SPECIFIKT OCH DELA UPP NÄR DET GÅR

- **FÅ EN NY PT KUND**
 - RINGA IGENOM MIN LEAD LISTA
 - PRATA MED JOHAN OCH FRÅGA OM HANS VÄN VAR INTRESSERAD
- **SKRIV TRÄNINGSPROGRAM**
 - ANNAS PROGRAM
 - LENAS PROGRAM
 - EMMAS PROGRAM
- **HEMSIDAN**
 - UPPDATERA HEMSIDANS FÖRSTA SIDA
 - KOLLA IGENOM ALLT I EN KVART
 - RADERA STAVFEL JAG HITTADE UNDER DEN KVARTEN
- **SKRIVA BLOGGPOSTER**
 - SPENDERA MAX 35 MINUTER FOKUSERAT PÅ ATT SKRIVA BLOGGPOSTER
 - STÄNG AV TELEFONEN UNDER TIDEN!
- **TRÄNA ALLA KUNDER, SÅKLART.**
 - SE TILL ATT PETER FAKTISKT KOMMER OCH INTE AVBOKAR I SISTA MINUTEN
- **SKICKA FAKTUROR! SUPER VIKTIGT! BÖRJA HÄR!**
 - ANNAS FAKTURA
 - LENAS FAKTURA
 - JOHANS FAKTURA
 - ÅTERKOPPLA I SLUTET PÅ VECKAN ATT DOM FAKTISKT HAR BETALAT.

INTENSIVE PT

IntensivePT - Steg 6: Håll dig fokuserad!

Veckans plan

När du har dina mål för kommande vecka är det dags att lägga upp en plan.

Obs. Detta är INTE (!) ett schema. *Det är inte att 09:00 ska du ha en kund och 10:00 ska du ha ett möte.* Det förutsätter jag att du redan har för att hålla koll på dina klienter.

Det här är en prioritering om när vi ska göra olika saker. Vilka mål vi har för dagen. Detta ska sedan flyttas in till din kalender. Kom ihåg att vara realistisk. Det är mycket bättre att ha färre saker på en dag så att du känner dig nöjd än att ha för mycket på en dag och bli missnöjd med dig själv. Det tar tid att öva upp men är väldigt viktigt.

VECKANS PLAN



VECKANS PLAN

SKRIV UPP DET SOM ÄR UTANFÖR DEN VANLIGA RUTINEN.
DET HAR ÄR INTE EN KALENDER.

MÅNDAG

Skicka fakturor!
Ringa 5 leads

TISDAG

Skriv alla program
Ringa 5 leads
Ring Peter och påminn om tiden.

ONSDAG

Påbörja
hemsidfix

TORSDAG

Avsluta hemsidfix
Återkoppla leads

FREDAG

Skriva ett blogginlägg

LÖRDAG (LUGNA DIG)

Kolla mailen 1-2 gånger

SÖNDAG (LUGNA DIG)

Nu får du faktiskt vara ledig.

IntensivePT - Steg 6: Håll dig fokuserad!

Bright Spots

Kära läsare, hittills har allt varit ganska generiskt och självklart. Skapa en struktur och följ den. Plan and execute. Nu till den riktigt svåra biten: reflektera över din dag och var tacksam mot dig själv. Om du är lik mig har du många idéer i huvudet. Jag har själv bråkat med att känna mig otillräcklig då jag inte lyckas hinna med allt jag vill göra på en dag. Oftast hade det krävts en hel arbetsvecka för att hinna med det jag vill göra på en dag. Det är en recipe for disaster. Vi kan inte gå omkring och vara missnöjda med oss själva. Vi måste ändra vårt mindset.

Därför inför vi "Bright Spots".

En Bright spot är något som gör oss glada. Det kan vara allt från att vi ser oss själva i spegeln och tänker "jag ser bra ut" till att vi signar en ny kund. Eller blir färdiga med något på vår lista vi har kämpat med längre. Det är sånt som gör oss glada och mer självsäkra. Det är så här du ska avsluta din dag - tacka dig själv för det du faktiskt har gjort. Oftast känner jag på onsdag eller torsdag att jag inte har åstadkommit någonting den veckan och undrar vad jag håller på med. När det sker tittar jag tillbaka på mina "bright spots" för veckan och ser hur mycket jag faktiskt har gjort. Och den känslan är en bright spot för mig.

Det här är inte enkelt men jag garanterar dig att det känns väldigt, väldigt bra när man väl kommer in i rutinen.

BRIGHT SPOTS



BRIGHT SPOTS!

DETTA FYLLER DU I VARJE DAG NÄR DU AVSLUTAR DAGEN

MÅNDAG

Anna satte PR
3 av leadsen svarade

TISDAG

Sjukt nöjd med Lisas
program
Krossade mina
squats

ONSDAG

Designen på hemsidan
känns på gång
Signade in nya kunden!

TORSDAG

Hemsidan FÄRDIG!
Min kund sa att jag var en
grym PT.

FREDAG


Redan fått 200 views på bloggen
Riktigt stolt över posten!

LÖRDAG (LUGNA DIG)

Kollade mailen en gång
och lät sånt som kan
vänta, vänta.

SÖNDAG (LUGNA DIG)

HELT LEDIG!



Några avslutande ord

Om vi ska sammanfatta allt du har läst hittills är det teoretiskt väldigt enkelt. Fundera på vad en perfekt dag är för dig och räkna på vad du behöver tjäna för att upprätthålla det. Skapa en vision och en mätbar vision så att du vet vad din strategi är. Planera din tid väl så att du hinner med allt och var tacksam mot dig själv för arbetet du gör. Gissningsvis skadar det inte heller att höja dina priser.

Där de allra flesta brukar misslyckas är samma orsak till varför klienter ofta väljer att ha en PT: man gör inte arbetet själv om inte man har någon som hjälper till med compliance. Så var det för mig iallafall. Därför skaffade jag en mentor och vi ökade vårt gyms lönsamhet med 300% på tre månader.

Nu vill jag hjälpa dig och erbjuder därför vårt mentorskapsprogram. Du finner den på sista sidan i det här dokumentet.

Jag önskar dig ett stort lycka till. Jag tror verkligen att PTs kan rädda världen och hoppas att du får det perfekta livet som du vill ha längst vägen.

Hälsningar,

MENTORSKAPSPROGRAMMET

ENSKILD COACHING

ÖKAD LÖNSAMHET

BLI EN BÄTTRE COACH

UTVECKLA DIN PROGRAMMERING

ONE ON ONE COACHING

INDIVIDUELL ACTION PLAN

MAIL SUPPORT

Mentorskapsprogrammet är till för de som tar sitt arbete på yttersta allvar och vill ha individuell hjälp att uppnå sin 'dröm dag'

ANSÖK PÅ:

[WWW:INTENSIVEPT.SE/MENTORSKAPSPROGRAMMET](http://WWW.INTENSIVEPT.SE/MENTORSKAPSPROGRAMMET)