

Preduzetništvo u fitnesu - praktični primeri

Fitnes biznis u Srbiji raste, sve više ljudi je uključeno u ovaj posao, sve više trenera se edukuje za ovu delatnost, sve više klijenata ima želju i potrebu, što je jako važno, da angažuje sportskog stručnjaka, sve više novca se vrti u ovom biznisu. Da biste bili u prilici da taj novac dođe i do vas morate proširiti svoja znanja.

Kroz svoje predavanje ču vas provesti svojim putem sa fokusom na greške koje sam pravio i rešenja koja sam primenjivao.

- Kako sam sa svega 400 eura otvorio svoj prvi klub u centru Beograda;
- Zašto cena nije uvek najvažniji parametar kod kupovine fitnes kluba u radu;
- Kako promeniti namenu i ciljnu grupu korisnika kluba koji ne radi dobro?
- Kako se rešiti nepoželjnih članova;
- Koja je isplativost fitnes biznisa i koliko je konkretno meni bilo potrebno da otplatim uloženu investiciju u svoj sedmi klub;
- Koji su novi trendovi u fitnesu i na koji način ostati u igri uprkos sve većem ulaganju konkurenkcije;
- Zašto sam napisao knjigu "Fitnes preduzetnik" i kako ona može pomoći svima onima koji tek počinju svoj fitnes biznis;
- Kakva je perspektiva u fitnes biznisu, zašto je inicijativa ključ uspeha i koliko je važno stalno usavršavanje u ovoj oblasti.

Milan Zarić MSc
Master profesor sporta i fizičkog vaspitanja