**7 värdefulla tips till dig som ska starta gym!**

**Har du hittat den perfekta gymlokalen?**

Du har hittat den perfekta lokalen på den optimala platsen och du är nu redo att börja planera för att starta upp ett gym.

Kanske har du länge drömt om att få driva ett gym och har en mängd idéer som du vill förverkliga?

Undvik fallgroparna! Här kommer tips till dig som ska öppna gym!

1. **GÖR ALLTID EN MARKNADSANALYS före du öppnar gymmet!**

VILKA ÄR DINA KONKURRENTER OCH HUR SKA DU BLI BÄTTRE ÄN DEM?

Ta reda på vad dina konkurrenter gör bra och vad de gör mindre bra. Se till att slå det och lära dig av deras misstag. Ställ dig frågan: ”Vilka är de största anledningarna till att byta till ditt gym”?

**2. GLÖM INTE ATT SÄTTA SAMMAN EN BRA AFFÄRSPLAN OCH BUDGET!**

Ta gärna hjälp av en extern aktör med detta. Tänk på att frigöra kapital till en start. Ett bra tips är att, till en början, leasa gymutrustning istället för att köpa.

**3. VAR SJÄLVKRITISK!**

Det kan ibland vara svårt att se på sin verksamhet utifrån kundernas perspektiv. Men försök att vara självkritisk! Ställ dig frågan: “Varför ska medlemmarna välja just mitt gym?” Definiera företagets USPar (uniques selling points) och låt dem genomsyra alla dina beslut.

**4. HITTA DIN MÅLGRUPP OCH PROFILERA DIG!**

Att rikta in sig på ”alla” är oftast en dålig idé (om man inte är en stor kedja). Gör en målgruppsundersökning i det geografiska upptagningsområdet kring gymmet för att se vilket kundsegment du ska satsa på.

Ett bra tips är att ta fram en sk. ”Persona” (en påhittad person) som får representera din typiska kund. Ex. ”Sandra, 24 år, studerar och gillar att äta hälsosam mat och att träna cardio och yoga”.

Vilka beteendemönster och behov har din målgrupp? Och hur ska du profilera dig? Som lyxig, budget, hälsofokus, personlig touch, skönhet, generösa öppettider osv.?

**5. KILL YOUR DARLINGS!**

Det gamla uttrycket ”Kill your Darlings” är fortfarande aktuellt. Många utgår endast ifrån sina egna behov när de bygger ett gym. Men på ditt gym kommer många olika personer att vistas, med vitt skilda önskemål och behov.

Fråga dina medlemmar vad de vill och vad de tycker och lyssna på det. Det är medlemmarna som ger dig din intäkt och de är dem som ska trivas på gymmet.

**6. ÄR DU VILLIG ATT SATSA?**

Innan du startar är det viktigt att du verkligen funderar igenom om du är helt redo att satsa din tid och dina pengar på detta. Du kommer behöva lägga ner hela din själ i detta projekt. Är du osäker? Avstå hellre eller ta in en partner med driv.

**7. TA HJÄLP AV EN KUNNIG OCH ERFAREN GYMLEVERANTÖR!**

Visst kan man beställa billiga gymmaskiner och träningsutrustning direkt från fabriker eller plocka ihop saker på egen hand. Men för att det ska bli riktig genomtänkt och bra på lång sikt är det viktigt att man tar hjälp av en erfaren leverantör som kan vara med dig i alla steg och är serviceminded!

Vi på GymPartner & GymAuktioner guidar dig gärna – från start till mål och erbjuder professionell gymutrustning! Vi hjälper dig eliminera barnsjukdomar och andra fallgropar när du startar upp ditt gym!

Det kommer du tjäna på i längden och dina medlemmar kommer tacka dig!

Vi önskar dig lycka till med ditt företagande! Du är varmt välkommen att kontakta oss om du är i behov av en bra och erfaren gymleverantör.

Här hittar du alla våra produkter samt mer information om våra tjänster för kommersiella gym!