

KURUCU ÜYELİK SATIŞI

? NEDİR ?

Kurucu Üyelik Satışı veya bir diğer adıyla Ön Satış; Spor İşletmesi henüz fiziksel kurulum aşamasındayken (faaliyete başlanmadan önce) referanslar üzerinden veya diğer tanıtım kanalları ile avantajlı fiyatlarla üyelik / hizmet satışı yapılması işlemidir.

AMACI NEDİR ?

Kurucu Üyelik Satışının amacı Spor İşletmesi kurmak isteyen kişilerin kendi sermayesinden daha düşük bütçe harcıyıp kurulum maliyetlerinin bir kısmını Ön Satışlar aracılığıyla üyeden toplamak ve işletme faaliyete başladığında içeride aktif üyeler bulunmasını sağlamaktır. Kurucu Üyelikten elde edilen tutar Spor İşletmesinin toplam kurulum maliyetinin genellikle %10 - %40'luk bir kısmını oluşturmaktadır.

CHECKLIST

1. Hedef Planı: Kurucu Üyelik Satışından hedeflenen satış sayısı ve ciro tutarı henüz Spor İşletmesi proje dönemindeyken belirlenmeli ve planlamalar bu kurguya göre yürütülmelidir.
2. Güven Oluşturma: Kurucu Üyelik Satışında en önemli konulardan bir tanesi üyede güven duygusu oluşturmaktır. Bunun için şirket kurulumu, dijital sayfa (website) kurulumu, sosyal medya kurulumu, reklam faaliyetleri, fiziksel bir satış alanı / odası bulundurmak çok önemlidir.
3. Tanıtım / Pazarlama: Kurucu Üyelik Satışında hedef kitleye ulaşmak için dijital reklam kanalları, fiziksel alan reklamları, tanıtım noktaları, referanslar ve sosyal medya kanalları büyük rol oynamaktadır.
4. Satış Faaliyetleri: Bu süreçte tanıtım kanallarımızdan gelen üyeleri satış ofisine davet ederek güven oluşturduktan sonra satış faaliyetlerini yürütmek için satış ekibi oluşturulması, üye tanıma / karşılama formu oluşturulması ve üyelik sözleşmesinin oluşturulması gerekmektedir.



TAKVİM PLANI

1 ve 2.Hafta: Hazırlık ve Görünürlük

- Render, 3D görseller, salonun maket planlarını hazırlama.
- “Kurucu Üyelik Geliyor!” temalı sosyal medya duyurularını planlama.
- Dijital Sayfa (Web Sitesi) + hızlı kayıt formu oluşturma.
- Yakın çevredeki sitelere, AVM'lere, iş yerlerine broşür / tanıtım pleksileri dağıtma.
- Satış ekibi eğitimi (fiyat, itiraz karşılamaları, üyelik paketleri).

3 ve 4.Hafta: Ön Satış Başlangıcı

- “Kurucu Üyelik Başladı – İlk 100 kişi özel fiyatla!” vb. kampanya planlamaları.
- Salon önüne stand kurulumu, çevre halkıyla birebir temas.
- Sosyal medya reklamlarını planlama (Facebook, Instagram ve Google).
- Tanıtım günleri düzenleme: kahve standı, protein bar ikramı.
- Satış ekibinin saha ziyaretlerine çıkma faaliyetleri (siteler, iş merkezleri).

5 ve 6.Hafta: Güven ve Topluluk İnşası

- İnşaat/kurulum ilerlemesini video ile paylaşma (şeffaflık).
- “Kurucu üyeler için özel WhatsApp grubu” kurma.
- Kurucu üyelere “özel teşekkür” (ismi duvarda yazılacak, VIP davet).
- Grup üyelik kampanyası başlatma (arkadaşını getir %20 indirim vb).
- Yakındaki büyük şirketlere kurumsal paket sunma (10 kişi üzeri vb).

7.Hafta: Yoğun Satış Haftası

- “Son Fırsat – Kurucu üyelik kapanıyor” mesajları (sınırlı kontenjan vurgusu).
- Sosyal medya + SMS + WhatsApp ile geri sayım kampanyası.
- Günde en az 20 kişiye birebir satış görüşmesi hedefleme.
- Influencer / yerel sporcu davetiyle tanıtım etkinlikleri planlama.

8.Hafta: Açılış Öncesi ve Final

- Kurucu üyelere özel açılış daveti gönderme.
- “Kurucu üye oldum” rozetleri / özel kartları dağıtma.
- Sosyal medyada kurucu üyeleri tanıtmak (“Bugün ilk 200 üyemizi tamamladık!”).
- Açılış haftasına özel arkadaşını getir kampanyası.
- Açılış günü için demo dersleri, DJ – Etkinlik hazırlığı.