

Чек-лист готовности клуба к автоматизации

18
ПУНКТОВ

Пройдите путь от аудита ручных операций до первых отчётов — и запускайте систему без хаоса

1 Оценить текущее состояние

- ☐ Посчитать поток: от 100 посещений в день таблицы уже не справляются
- ☐ Свести в один список все места, где сейчас хранятся данные о клиентах
- ☐ Выписать ручные операции: запись, напоминания, оплата, продления
- ☐ Оценить потери: забытые напоминания, ошибки в базе, неявки

2 Определить нужный функционал

- ☐ Составить список модулей: персонал, финансы, маркетинг, продления, склад
- ☐ Определить, нужны ли приложения для клиента, тренера и руководителя
- ☐ Проверить интеграции: касса, эквайринг, телефония, мессенджеры, СКУД
- ☐ Решить, что автоматизируем первым — внедрять поэтапно, а не всё сразу

3 Подготовить продажи и оплату

- ☐ Открыть расчётный счёт и заключить договор с интернет-эквайрингом
- ☐ Подключить онлайн-кассу и настроить отправку электронных чеков
- ☐ Собрать согласия клиентов и контакты для отправки чеков
- ☐ Включить онлайн-запись через сайт и мобильное приложение
- ☐ Настроить напоминания за несколько часов до тренировки
- ☐ Настроить рекуррентные платежи, продления и программу лояльности

4 Запустить и проверить результат

- ☐ Перенести клиентскую базу, проверить дубли и остатки
- ☐ Раздать права доступа сотрудникам и обучить работе в системе
- ☐ Настроить контроль доступа: турникеты, карты или QR-коды
- ☐ Через месяц свести отчёты: посещения, продления, выручка, загрузка