



erpenbach & neumann
fitness marketing experts

3 SCHRITTE FÜR MASSIVEN MITGLIEDERZUWACHS IN DEINEM FITNESSCLUB

**Wie Du für deinen Fitnessclub, jeden Monat
47 neue Mitglieder gewinnst, ohne Stress und
ohne Flyer-Werbung oder Zeitungsanzeigen ...**

Vorwort

Hi, wir sind Daniel Erpenbach und Daniel Neumann. Fitnessunternehmer und Inhaber von EN FITNESS MARKETING. Wir betreiben selbst erfolgreich Fitness- und Gesundheitsanlagen und haben für unsere Clubs eine Online-Marketing-Strategie entwickelt, die uns Monat für Monat jede Menge Interessenten und Mitglieder einbringt.

Mit dieser Broschüre haben wir ein Produkt entworfen, welches Fitnessunternehmern wie DIR dabei helfen wird, jede Menge Interessenten und Neumitglieder in deinen Club zu führen.

Wer WIR sind, ist allerdings nicht von Bedeutung.

Wichtig ist allein, was wir für DICH tun können.

Wir wünschen Dir viel Spaß beim Lesen dieses Reports! Du solltest dir zwingend Ruhe und Zeit für den Inhalt dieser Broschüre nehmen, da dieser Inhalt bei korrekter Umsetzung dein Unternehmen und damit dein Leben verändern wird.

Starte am besten jetzt direkt.

Daniel und Daniel

LET'S START



HOME



KOSTENLOSER REPORT FÜR FITNESSUNTERNEHMER UND INHABER VON FITNESSSTUDIOS

“3 SCHRITTE, WIE DU FÜR DEINEN FITNESSCLUB, JEDEN MONAT 47 NEUE MITGLIEDER GEWINNST, OHNE STRESS, OHNE FLYER-WERBUNG UND OHNE ZEITUNGSANZEIGEN,„

Die traurige Wahrheit: Die üblichen Marketingmaßnahmen bringen kaum noch neue Mitglieder mehr in die Fitnessclubs

Unsere bewährte Erfolgsstrategie für automatisierte Mitgliedergewinnung

Du kennst mit Sicherheit **folgende Situation**:

Du steckst tausende Euros in die **Produktion und Verteilung von Flyern** oder in **Zeitungsanzeigen** für eine Neukunden-Aktion in deinem Fitnessclub, bei der sich dann nur eine Hand voll Interessenten melden? Oder sogar überhaupt niemand kommt?

Vielleicht hast du diese Werbeaktion im Vorfeld auch noch von einer Beratungsfirma eingekauft?

Machst du auch deinen jährlichen „*Tag der offenen Tür*“ oder andere ähnliche Events und bist verzweifelt, weil nur 5-10 Interessenten vorbeikommen und eigentlich nur wegen der *gratis Eiweiß-Shakes* oder dem angekündigten *Sektempfang* da sind?

Deine **Marketingmaßnahmen**, die in den **letzten Jahren** noch sehr gut funktioniert haben, bringen kaum noch Erfolg? Du **verzeichnest eine Mitglieder-Stagnation** oder gar einen **Mitgliederrückgang**?

Die schlechte Nachricht ist: Du kämpfst mit **denselben Problemen** wie **viele andere Fitnessunternehmer** auch!

Stetiger Mitgliederrückgang in Einzelstudios

Etliche Fitnessanlagenbetreiber bestätigen uns die **Probleme mit der Neukundengewinnung** und auch die **neueste Deloitte-Fitness-Studie zeigt deutlich**, wie Einzelstudios mit den Mitgliederrückgängen zu kämpfen haben und **täglich immer mehr Einzelanlagen von der Bildfläche verschwinden**.

Und auch **wir** standen 2016 vor **demselben Problem**.

Der **Erfolg unserer üblichen Marketingaktionen blieb aus** und brachte nur wenige neue Interessenten und damit auch nur wenige Neumitglieder.

Wir verzeichneten einen stetigen Mitgliederrückgang.

Eines war uns klar, es musste sich etwas ändern!

Denn wir, die **Unternehmer, Studioinhaber** und **Geschäftsführer**, haben eine **große Verantwortung** gegenüber unseren **Mitarbeitern** und **gegenüber uns selbst**:

Denn **wir** müssen den wirtschaftlichen Erfolg unseres Fitnessclubs sichern.
Tag für Tag!

Um dieses Ziel zu erreichen sind etliche **Kernaufgaben** und die Bewältigung vieler **Herausforderungen** nötig, da sind wir uns einig.

Der Erhalt und die Zufriedenheit der Bestands-Mitglieder ist eine davon, klar.

Vor allem aber, zählt natürlich auch die **Neukundengewinnung** zu den **wichtigsten Aufgaben**, denen wir täglich nachgehen sollten, ja sogar müssen.

Denn nur durch **neue Mitglieder** und **dadurch mehr Umsatz**, kann **unternehmerisches Wachstum gesichert werden**.

Genau aus diesem Grund stellen wir uns ständig diese eine Frage:

Wie und wo finden wir neue Interessenten für unseren Fitnessclub und wie machen wir diese Interessenten zu Mitgliedern?

Ich bin mir sicher, dass Du dich darin wiedererkennst ...

Pressemitteilung

 Frankfurt/München, 14. März 2016

Ketten gewinnen, Einzelstudios rückläufig

Von den 9,5 Millionen Fitnessclub-Mitgliedern sind neun Millionen in klassischen Full-Service-Studios registriert. Hier wiederum dominieren die Ketten, also Betreiber mit fünf oder mehr Einrichtungen. Sie konnten ihre Mitgliederzahlen mit über 15,0 Prozent deutlich erhöhen, **während die Einzelstudios sogar Mitglieder verloren.**

Das Wachstum bei den Ketten geht vor allem auf das Discountsegment zurück, das mit attraktiven Preisen viele neue Kunden locken konnte. Auch der Premiumbereich (ab 66 Euro Monatsbeitrag) zeigte 2015 ein stabiles Wachstum. Das mittlere Segment entwickelte zwar keine vergleichbare Dynamik, hält mit über zwei Dritteln aber immer noch den größten Marktanteil.

Quelle: <https://www2.deloitte.com/de/de/pages/presse/contents/studie-2016-der-deutsche-fitnessmarkt-2016.html>

3 HAUPTPROBLEME IN DER NEUKUNDENGEWINNUNG

Die Schwierigkeiten in der Fitnessbranche, vor allem im Marketing und in der Neukundengewinnung, lassen sich unter anderem durch folgende Punkte zusammenfassen:

Erstens wird es **immer schwieriger** neue, potentielle Mitglieder *gezielt durch Werbung anzusprechen*, da sich die Informationsbeschaffung der Menschen in den letzten Jahren extrem verändert hat.

Zeitungen werden immer weniger gelesen und werden stetig uninteressanter, da die „neuen Medien“ die Informationen viel schneller und zielführender zur Verfügung stellen. Dies ist einer der **Hauptgründe**, *warum physische Flyer-Werbung zum Beispiel, kaum noch Interessenten in die Fitnessclubs lockt.*

Zweitens **wächst der Konkurrenzdruck** stetig, aufgrund der *ansteigenden Anzahl von neuen Fitnesskonzepten am Markt, Fitnessketten und Mikro-Studios* in den letzten drei Jahren. Ohne eine dauerhafte Marktpräsenz und ein Expertenimage, ist es schwierig sich am Markt zu etablieren.

Drittens existiert bei den *meisten Fitnessunternehmern* der **Irrglaube**, dass eine **Studio-Webseite als Internetauftritt** ausreicht, um regelmäßig neue Interessenten zu generieren und in die Fitnessclubs zu locken. *Falsch!*

Wir haben eine Umfrage in unseren Clubs gestartet und das Ergebnis war, dass 79% der Umfrage Teilnehmer *nicht aufgrund unserer Webseite bei uns oder jemals vorher Mitglied in einem Fitnessclub geworden sind*, da die meisten Webseiten von Fitnessstudios in der Regel alle „gleich aussähen“ und bei der Wahl des Fitnessstudios daher keine entscheidende Rolle spielen.

Das bedeutet, dass *tausende bis zehntausende Euros Werbekosten für die Studio-Webseite* in der **Form kaum oder nur sehr wenig Einfluss auf die Umsätze haben.**

Die gute Nachricht ist aber:

Wir haben einen Weg gefunden, der es dir ermöglicht, **all diese Probleme aus dem Weg zu räumen.**

Und wir sind mit dem Erfolg in unseren Fitnessclubs nicht alleine!

Obwohl jede Fitnessanlage die gleiche Ausgangsposition hat und wir alle um neue Mitglieder kämpfen müssen, schaffen es einige Fitnessunternehmer trotzdem stetig, wie auf „**Autopilot**“, **neue Mitglieder zu generieren, sogar mehr Mitglieder als je zuvor** und **das ohne viel Stress** und mit **geringem Zeitaufwand!**

Völlig egal in *welchem Ort oder in welcher Stadt sich dein Fitnessstudio befindet* und **völlig egal**, ob du gerade Probleme dabei hast, neue Interessenten und Mitglieder zu gewinnen oder mit deinem aktuellen Marketing auf der Stelle trittst ...

... Du bist dazu in der Lage, jede Menge neue Interessenten und Mitglieder anzuziehen, sofern Du einige *kaum bekannte, aber sehr effektive Akquise-Instrumente einsetzt*, die wir dir in diesem Report zeigen werden.

Stell dir vor, was es für dich bedeuten würde, wenn du Monat für Monat, *automatisiert Massen von neuen Mitgliedern gewinnen könntest* und das mit deutlich geringerem Zeitaufwand wie bisher und das ganz ohne Stress.

Genau das ist **uns passiert**, als wir unser „*Neukunden-Online-System*“ entwickelt und eingesetzt haben und so unsere **Mitgliedergewinnung** auf „Auto-pilot“ stellen konnten und uns von knapp 10 Anfragen pro Monat, auf über 80 Anfragen pro Monat steigerten und das in weniger als 90 Tagen!


Nochmal, unser **Erfolg ist kein Einzelfall!**

Wusstest Du, dass es **eine Vielzahl von Fitnessunternehmern, vor allem viele Fitnessketten**, in den **letzten Jahren** geschafft haben, mit Hilfe eines *bewährten Prozesses, kontinuierlich, Monat für Monat, jede Menge neue Mitglieder online zu generieren* und dadurch ihren *Umsatz in ungeahnte Höhen katapultiert* haben? Wusstest Du, dass im Jahr 2015 allein in Deutschland die Zahl der Fitnessstudio-Mitglieder um 399000 Menschen gestiegen ist?

Im Jahr 2016 war der Mitgliederzuwachs in Deutschland sogar noch größer! Ende 2016 waren 10,1 Mio. Menschen in Deutschland in Fitnessstudios angemeldet. Konkret fand die Deloitte-Studie heraus, dass die Fitnessbranche boomt und Jahr für Jahr ein *Mitgliederwachstum* von ca. 4% in Deutschland verzeichnet werden kann.

Die **Nachfrage ist gigantisch!**

Pressemitteilung

 Frankfurt/München, 14. März 2016

Deutsche Fitnessbranche weiter auf Überholspur

In Deutschland waren Ende 2015 insgesamt 9,5 Millionen Menschen als Mitglied in einem Fitnessclub registriert – 4,2 Prozent mehr als im Vorjahr. Sie trainierten in 8.332 Anlagen, eine Steigerung von 3,8 Prozent gegenüber 2014. Insbesondere das Discountsegment legte kräftig zu. Zusätzlich stärkt das im Sommer 2015 verabschiedete Präventionsgesetz die Fitnessbranche, in dem kommerzielle Fitnessanbieter erstmals berücksichtigt wurden. Dennoch muss sich die Branche bewegen, wenn sie mit ihren Angeboten weiterhin am Puls der Zeit bleiben und den veränderten Kundenwünschen gerecht werden will. Neben der zunehmenden Diversifizierung und Spezialisierung der Fitnessangebote spielt hierbei die Digitalisierung der Branche eine zentrale Rolle.

„Auch wenn in Deutschland mehr Menschen als je zuvor ins Fitnessstudio gehen, liegt ihr Anteil an der Gesamtbevölkerung mit 11,6 Prozent nur im europäischen Mittelfeld, so das Ergebnis unserer aktuellen europaweiten Studie „European Health & Fitness Market“ in Kooperation mit EuropeActive.

Quelle: <https://www2.deloitte.com/de/de/pages/presse/contents/studie-2016-der-deutsche-fitnessmarkt-2016.html>

Pressemitteilung

 Frankfurt/München, 4. April 2017

Deutscher Fitnessmarkt mit höchstem Mitgliederwachstum in Europa

Die deutsche Fitnessbranche verzeichnete erneut ein starkes Wachstum bei Mitgliederzahlen, Anlagen und Umsatz. Ende 2016 waren hierzulande 10,1 Millionen Menschen in einer der 8.684 Fitnessanlagen angemeldet. Das macht Deutschland zum mitgliederstärksten Fitnessmarkt vor Großbritannien und Frankreich. Der Großteil der deutschen Fitnessclub-Mitglieder (9,5 Mio.) ist dabei in Full-Service-Studios registriert.

Quelle: <https://www2.deloitte.com/de/de/pages/presse/contents/studie-2017-der-deutsche-fitnessmarkt-2017.html>

BRING DEINEN CLUB JETZT AUF ERFOLGSKURS

Es muss lediglich der **richtige Marketing-Prozess gestartet werden**, um die Fitness-Interessierten in deinem Einzugsgebiet in zahlende Mitglieder zu verwandeln.

Das ist **deine Chance**, mit einem **bewährten Prozess**, Teil dieses Fitness-Booms zu werden und Monat für Monat jede Menge neue Mitglieder auf Autopilot, ohne Stress und ohne großen Zeitaufwand zu gewinnen!

Bevor wir dir unser System vorstellen, haben wir noch eine Frage an dich:

*Wie würde es Dir ergehen, wenn Du diesen bewährten Prozess auch für **Dich und Deinen Fitnessclub umsetzen könntest?***

Wenn du durch ein einfaches System, **Monat für Monat jede Menge Interessenten und Neu-Mitglieder gewinnen könntest?**

Hier sind 3 Schritte, wie du ohne Stress, 47 neue Mitglieder jeden Monat gewinnst, ohne Flyer-Werbung und ohne Zeitungsanzeigen!



SCHRITT EINS

Präsentiere dein Fitnessstudio durch Werbeanzeigen
20.000–80.000 Menschen jeden Tag auf Facebook

Facebook macht's möglich.

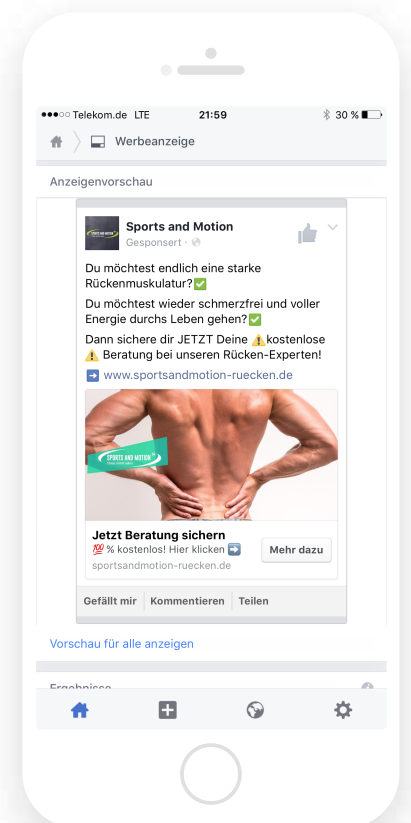
Durch **bezahlte Werbeanzeigen** für deinen Club schaffst du es, die potentiellen Kunden **in deiner Umgebung** gezielt **anzusprechen**.

Hier ein Beispiel einer Werbeanzeige, mit welcher wir z.B. gezielt Beratungsgespräche generieren:

Der Vorteil: Du kannst über diese bezahlten Werbebeiträge mit **deinen Interessenten kommunizieren**. Ein entscheidender Unterschied zu z.B. einer Flyer-Wurfsendung oder einer Zeitungsanzeige.

Wenn Interessenten Fragen haben, können sie den Beitrag **sofort kommentieren** und du kannst **direkt darauf antworten**.

Interessierte Personen können **ihre Freunde unter dem Beitrag „verlinken“** oder deinen Beitrag **„teilen“** und so die **Reichweite deiner Werbeanzeige aktiv erhöhen**.



Alleine durch diesen Prozess erhöht sich **schlagartig** der **Bekanntheitsgrad deines Clubs!** Ein erster entscheidender Vorteil für dich und deinen Club um dich von der Konkurrenz abzusetzen.



SCHRITT ZWEI

Generiere automatisierte Terminanfragen

Wir sprechen nun über einen wesentlichen Unterschied zu deinem bisherigen Marketing.

Durch die richtigen Anzeigentexte, ansprechende Angebote und einen einfachen Schritt für Schritt-Prozess, den deine Interessenten durchlaufen müssen, schaffst du es, dass dir deine potentiellen Kunden **ihre Kontaktdaten überlassen** und so einen Termin anfragen.

DENN: Mit den üblichen Marketing-Maßnahmen (Flyern, Zeitungsanzeigen, usw.) war es bisher gar nicht oder nur schwer möglich, auf direktem Wege Kontaktdaten zu erhalten und **aktiv** Termine zu vereinbaren.

Mit **unserem System** jedoch, erhältst du durch die bezahlten Facebook-Werbeanzeigen, als **direktes Ergebnis** deiner Werbung, die **Kontaktdaten deiner Interessenten**, wie z.B.

Name, Vorname, E-Mail-Adresse und Telefonnummer.





SCHRITT DREI

Berate deine Interessenten vor Ort und schließe wie gehabt mit ihnen ab

Die Interessenten werden **per Telefon kontaktiert** und es wird der Ersttermin vereinbart.

ACHTUNG:

Melde dich bei deinen **Interessenten innerhalb der ersten 3 Tage nach ihrer Eintragung!** So erzielst du die meisten Terminvereinbarungen.

Du wirst über **die Reaktionen am Telefon verblüfft sein!** So *angenehme Kundentelefonate* hast du bzw. haben deine Mitarbeiter lange nicht mehr geführt.

Die Interessenten kommen mit einer sehr aufgeschlossenen Haltung und einer genauen Erwartung zum Ersttermin.

Völlig anders und meist **viel positiver eingestellt** als ein spontaner „Walk-In“.

Die Interessenten haben das Gefühl sie „kennen“ euch schon bzw. das Studio und wissen genau was auf sie zukommt.

An dieser Stelle stehen die **Chancen hervorragend**, um die neu gewonnenen Interessenten von euch, eurem Angebot und **eurem Club zu überzeugen!**

HOHE ABSCHLUSSQUOTE IM ERSTKONTAKT MÖGLICH

Unsere Erfahrungen haben gezeigt, dass durch **einen gut strukturierten Verkaufsprozess** viele Verträge **bereits im Ersttermin** abschlossen werden können.

Für den Fall, dass ein Interessent keine Mitgliedschaft nach dem Ersttermin abschließen möchte, benötigst du **ein gut durchdachtes Folgekonzept**, um ihn so, **im Nachgang**, als **neues Mitglied** zu gewinnen.

Es ist ganz einfach:



Präsentiere deine Werbeaktionen 20.000–80.000 Menschen jeden Tag auf Facebook



Generiere automatisierte Terminanfragen



Berate deinen Interessenten vor Ort und schließe wie gehabt mit ihnen ab

Ein konkretes Beispiel:



Wir konnten mit einer Bild-Text-Anzeige in **3 Tagen, 36 Interessenten** generieren. **Übrigens, diese Anzeige schalteten wir im Sommer!**

Wir haben diese Facebook-Werbeanzeige **aus folgendem Grund geschaltet:**

Der **Terminkalender unserer Trainer war nicht komplett ausgelastet** und wir wollten **schnell, viele Interessenten generieren**, um Ersttermine bzw. Probetrainings vereinbaren zu können. Schließlich sind doch wir, **die Unternehmensführer, dafür zuständig**, dass wir regelmäßig **neue Interessenten** für unseren Club gewinnen, oder?

Denn Marketing ist nichts Anderes als Interessenten „einzukaufen“.



KOSTEN PRO INTERESSENT EXTREM NIEDRIG

Wie du siehst, haben wir für diese kurze Kampagne bis zum Zeitpunkt der **36** Eintragungen nur **88,11 €** ausgegeben.

D.h. wir haben pro Interessent gerade einmal 2,45 € bezahlt!

Wir gewannen bei dieser Werbeaktion **durch unseren Verkaufsprozess** aus den ersten **36 Interessenten, 28 Neumitglieder** und **generierten somit 15.712,93 € netto Umsatz!**

Nochmal: Wir generierten mit einem Werbebudget von 88,11 € einen netto Umsatz von 15.700 €!

Der ROI (Return On Investment) bei dieser Anzeige steht in keinem Verhältnis zu einer Flyer-Verteilung oder einer Zeitungsanzeige. Mal ganz davon abgesehen, dass mit Flyern oder Zeitungsanzeigen überhaupt keine spontane und direkt umsetzbare Werbung möglich ist.

MARKETINGBUDGET FREI WÄHLBAR



€XY,-

Übrigens: Du kannst selbstverständlich z. B. auch 80 € **pro Monat** für eine Werbeanzeige ausgeben!

Das **Budget** der Werbeanzeigen, die **Laufzeiten** und die **Werbeanzeigen an sich**, können individuell angepasst werden.

Außerdem kannst du durch das **eingestellte Werbebudget**, exakt bestimmen, **wie viele Menschen** deine **Werbeanzeigen pro Tag** sehen sollen.



Nochmal zur Wiederholung:

Es genügen diese **3 Schritte**, um **automatisiert, Monat für Monat** jede Menge Interessenten und Mitglieder über Facebook-Marketing für deinen Fitnessclub zu generieren.

Alle anderen Möglichkeiten, wie du sie wahrscheinlich von den meisten Beratern hören wirst, online neue Mitglieder zu generieren, sind bei weitem nicht so effektiv wie diese Strategie!

1


Präsentiere dein Fitnessstudio durch Werbeanzeigen 20.000–80.000 Menschen jeden Tag auf Facebook

2

Generiere automatisierte Terminanfragen

3

Berate deine Interessenten vor Ort und schließe wie gehabt mit ihnen ab



NEBENEFFEKTE DIESER STRATEGIE:

1. Du erhältst durch die **gezielten Werbeanzeigen** mehr „Likes“ auf deiner Facebook-Seite. Und zwar „Likes“ – die ein wirkliches Interesse an deinen Angeboten haben!

Stell dir vor, ein Fitnessclub mit z.B. 1.000qm Fläche, hat auf der Facebook-Seite gerade einmal 400 oder 500 Likes? Was würdest du als Interessent denken? „Da ist aber nicht viel los ...“ oder „Ob die Mitglieder ihren Club nicht mögen?“

2. Du baust dir eine **Liste** mit haufenweisen **Kontakten** auf und kannst die **Interessenten**, die nicht sofort Mitglied geworden sind, zu einem späteren Zeitpunkt durch weitere Angebote **immer noch zu Mitgliedern machen**.

3. **Das Beste an der Sache ist: Die werbefinanzierte Reichweite sorgt bei deinen potentiellen Kunden für eine starke Omnipräsenz auf Facebook und du wirst durch die richtigen Anzeigen bei den Menschen in deiner Umgebung automatisch als „Der Experte“ vor Ort wahrgenommen!**

Das waren die **3 Schritte**, wie du **ohne Stress, Monat für Monat** jede Menge **neue Mitglieder** für deinen Fitnessclub gewinnst, ohne Flyer-Werbung oder Zeitungsanzeigen! **DAS IST ALLES!**

THAT'S IT.

Lass mich dir folgende Fragen stellen:

Klingt das erstrebenswert für dich?

Macht dieses System für dich Sinn?

Was denkst du, wie es **dir und deinem Fitnessclub ergehen würde**, wenn du all das **tatsächlich umsetzen würdest** und **Monat für Monat, automatisiert jede Menge** neue Interessenten und **neue Mitglieder gewinnen würdest**?

Willst du es herausfinden?

Möchtest du, dass wir dir persönlich dabei helfen, Monat für Monat jede Menge neue Mitglieder zu generieren und die Neukundengewinnung in deinem Fitnessclub auf Autopilot stellen ...

... und das vollkommen KOSTENLOS?

Wir haben uns in den **nächsten 72 Stunden** ein wenig Zeit freigehalten, um mit dir *persönlich* darüber zu sprechen, wie wir dein Fitnessstudio & damit auch dein Leben auf das nächste Level bringen können ...

Während dieser **Beratungssession** werden wir gemeinsam daran arbeiten, einen Schritt-für-Schritt-Plan zu entwickeln, mit dem du es schaffen kannst,

schnellstmöglich mit der automatisierten Mitgliedergewinnung für deinen Club zu starten!

Und das Beste daran? **Wir helfen dir sogar kostenlos!**

Und keine Angst, wir haben nicht vor, deine Zeit zu verschwenden - ganz im Gegenteil. Wir sind so **überzeugt** davon dir helfen zu können, dass wir dir folgendes anbieten ...

Unser Versprechen:

Wenn du nach unserem Gespräch nicht siehst, wie es auch für dich möglich sein sollte, mit deinem Fitnessclub automatisiert, Monat für Monat jede Menge neue Mitglieder zu gewinnen, dann senden wir dir sofort 200,- Euro als Kompensation für deine „verschwendete Zeit“ zu ...

**Am Ende dieser ersten
Beratungssession
wird genau 1 dieser 3
Möglichkeiten
zutreffen:**

1. Du **liebst unser Mitglieder-Gewinnungs-System** und entscheidest dich dafür, **dieses auf eigene Faust umzusetzen.**

Falls dass der Fall sein sollte, dann wünschen wir dir nur das Beste und hoffen, dass wir in Kontakt bleiben und du uns auf dem Laufenden hältst, wie es in deinem Fitnessclub läuft ...

2. Du bist **völlig begeistert von unserem System** und bittest uns darum, unser Klient werden zu dürfen, damit wir dir persönlich dabei helfen können, **automatisiert Monat für Monat jede Menge neuer Mitglieder zu generieren und die Neukundengewinnung in deinem Club auf Autopilot zu stellen!**

3. Im unwahrscheinlichen und bisher noch nie dagewesenen Fall, dass du das Gefühl hast, deine Zeit verschwendet zu haben, schicken wir dir sofort 200,- EURO als



Ausgleich für deine Zeit zu. Ohne weitere Rückfragen. Denn Zeit ist dein wertvollstes Gut und das respektieren wir.

Es ist wirklich so einfach und es gibt keinen Haken an der Sache.

Denk darüber nach:

Das „Schlimmste“, was dir passieren kann ist, dass du 200,-€ für 30 bis 60 Minuten „Zeitverschwendung“ erhältst.

Das Beste was dir passieren kann ist, dass wir gemeinsam deinen Fitnessclub auf absoluten Erfolgskurs bringen ...

Das ist auch der Grund, warum das hier GESCHENKTEM GELD am nächsten kommt ...

Denn entweder bist du absolut begeistert von dem, was wir für dich tun können – oder du bekommst eine finanzielle Entschädigung für deine Zeit.

#positivity

UND SO FUNKTIONIERT ES:

Zuerst sprechen wir persönlich über Skype oder am Telefon. Um die Zeit effektiv zu nutzen, stellen wir dir zur Ist-Analyse ein paar Fragen.

Wir werfen also einen Blick darauf, wie es mit deinem aktuellen Marketing und deiner Mitgliedergewinnung aussieht und was du für deinen Fitnessclub in absehbarer Zeit alles erreichen willst.

Dann erarbeiten wir gemeinsam, eine auf dich und deinen Club abgestimmte Strategie zur automatisierten Gewinnung von Interessenten und Mitgliedern.

Es gibt eine Vielzahl von Wegen, auf denen wir dir dies ermöglichen können.

Wir könnten dir zum Beispiel **eine unserer Kampagnen** verraten, in der wir **in 12 Tagen über 100 neue Interessenten** für unsere Clubs gewonnen haben.

Und wie bereits gesagt, das Ganze kostet dich keinen Cent.

Warum sollten wir so etwas anbieten?



Zwei Gründe dafür:

Erstens, wir haben Spaß daran! Und: **Wir können das einfach richtig gut.**

Der Austausch mit anderen Fitnessunternehmern und die Erfolge die wir verzeichnen können, freuen uns immer wieder aufs Neue.

Und **zweitens ist das der Weg, den wir persönlich wählen, um absolute Spitzenkunden anzuziehen.**

Wie das genau funktioniert:

Nur einmal angenommen, **dass du mit unserem System zufrieden bist und willst, dass wir für dich und deinen Fitnessclub dauerhaft Werbung schalten, dir ständig erfolgreiche Marketingmethoden und individualisierte Ratschläge für eine automatisierte Mitgliedergewinnung und jede Menge neuer Interessenten mit an die Hand geben ...**

Nun, dann wirst du wahrscheinlich langfristig mit uns zusammenarbeiten und unsere Hilfe bei der Umsetzung haben wollen, nicht wahr?

Sollte das der Fall sein, dann laden wir dich *vielleicht* dazu ein, unsere Klientin oder unser Klient zu werden und somit dauerhaft von uns für Marketingmaßnahmen und die Mitgliedergewinnung in deinem Club beraten zu werden und für dich die komplette Online Werbung zu übernehmen.

Nochmal:

Wir entwickeln persönlich **eine Strategie um in deinem Fitnessclub die Mitgliedergewinnung auf Autopilot zu stellen, speziell für dich – vollkommen kostenlos – und lassen uns dann erst später von dir bezahlen (und nur dann!), wenn du dich entscheidest, mit uns langfristig zusammen**

zu arbeiten. Wir gehen außerdem einen Schritt weiter und garantieren dir, dass du diese Strategie für **besonders wertvoll** halten wirst – oder wir senden dir unverzüglich 200,-€, falls wir deine Zeit verschwendet haben sollten.

Wer würde so etwas anbieten?

Normalerweise Niemand!

Aber wir haben kein Problem damit, dir dieses Angebot zu machen, **da wir durch unser System konstant jede Menge neuer Interessenten generieren und automatisiert Mitglieder gewinnen. Punkt.**

Sieh mal:

Wir selbst wissen, was es heißt, mit dem Marketing und der Mitgliedererwerbung auf der Stelle zu treten und zu spüren, dass die herkömmlichen Werbemaßnahmen keinen Erfolg mehr bringen. **Aber wir haben einen Weg gefunden der für dich dieses Problem löst und deine Neukundengewinnung auf Autopilot stellt!**

Aber Achtung: Das hier ist nichts für jeden!

Wir gehen mit unserer Zeit sehr sparsam um und sind sehr wählerisch, was die Personen angeht, mit denen wir sprechen. Deshalb gibt es einige Anforderungen, die du erfüllen musst, damit wir gemeinsam fortfahren können.

1. Du musst **Inhaber oder Geschäftsführer eines oder mehrerer Fitnessstudios sein ...**

Dieses Angebot richtet sich an Unternehmerinnen und Unternehmer, die ein Fitnessstudio betreiben und daher wissen wie kostbar Zeit ist und ihre Zeit für das Neukunden-Marketing in Zukunft effektiver einsetzen wollen.

Du solltest also den Wert eingesparter Zeit kennen! Wir arbeiten auch nicht mit Menschen zusammen, die an „Erfolg über Nacht“ glauben – es kann aber schneller gehen, als du dir vielleicht vorstellen kannst!

2. Du musst den eisernen Willen und inneren Antrieb dafür haben, mehr Mitglieder gewinnen zu wollen ... Unser System ist ein individueller Prozess und wird auf deine Ziele und dein Studio abgestimmt. Wir werden gemeinsam daran arbeiten dir beste Ergebnisse liefern zu können.
3. Du musst **offen** dafür sein, etwas an deinem Marketing zu verändern, damit wir dir SCHNELLSTMÖGLICH Ergebnisse liefern können ...
4. Du musst komfortabel mit dem Gedanken sein, aktiv in **Werbung** zu investieren, um automatisiert neue Mitglieder zu generieren ...

Wir wollen nur mit Unternehmerinnen und Unternehmern zusammenarbeiten, die wissen, dass Geld ausgegeben werden muss, um aktiv neue Mitglieder zu gewinnen und den Erfolg ihres Unternehmens zu sichern.

5. Du musst ein **Macher** sein, der Dinge umsetzt und der bereit ist, neue Wege zu gehen, um **sein Fitnessunternehmen auf das nächste Level zu heben** ...

Wir möchten persönlich nur mit Menschen zusammenarbeiten, die keine Angst davor haben Entscheidungen zu treffen und wissen, dass man nur durch getroffene Entscheidungen weiterkommen kann.

6. Du musst von dir selbst und deinem Fitnessbusiness volle Integrität & Seriosität abverlangen können ...

Und das waren auch schon unsere Anforderungen. Macht Sinn, nicht wahr?

Hier ist, was du jetzt tun musst:

Wenn du unsere Kriterien erfüllst und mit uns persönlich darüber sprechen willst, wie du es schaffen kannst Monat für Monat jede Menge neuer Interessenten und Mitglieder zu gewinnen und zwar auf Autopilot, **dann machen wir uns sehr gerne etwas Zeit für dich frei.**

Und so funktioniert dieser Prozess:

Zuerst musst du ein kleines Bewerbungsformular ausfüllen.

Was danach passieren wird:

Sobald wir deine Bewerbung erhalten haben, wird sich unser Assistent telefonisch bei dir melden und einen gemeinsamen Termin mit einem von uns vereinbaren.

Du erhältst in jedem Fall eine Rückmeldung von uns – egal, ob wir dich für ein Gespräch auswählen oder nicht.

Unser erstes gemeinsames Gespräch wird zwischen 30 und 60 Minuten in Anspruch nehmen. In dieser Beratungssession werden wir gemeinsam herausfinden, was du im Marketing für deinen Fitnessclub erreichen willst – **und wie wir es wahrmachen.**

Wir gehen Schritt für Schritt deine Strategie durch und **wir liefern dir in der ersten Session sofort einen Plan zur automatisierten Mitgliedergewinnung.**

Wenn du dann den Wert der Zusammenarbeit erkennst, super. Dann können wir gerne darüber sprechen, weiter zusammenzuarbeiten.

Und wenn du im Anschluss keiner unserer Klientinnen oder Klienten werden willst, dann ist das auch okay.

Und wenn du uns sogar guten Gewissens sagen kannst, dass wir deine Zeit verschwendet haben, dann schicken wir dir die versprochenen 200,- € zu.

Du hast also absolut nichts zu verlieren.

Übrigens: Es kam noch nie vor, dass jemand mit dem wir über unsere Marketing Strategie gesprochen haben das Gefühl hatte, dass wir seine Zeit verschwendet haben. **NIEMALS.**

Deshalb können wir dir dieses Angebot machen!

Wen kennst du noch, der so ein Risiko eingeht?

WARNUNG

DU MUSST JETZT HANDELN!

Dieses Angebot ist aufgrund des hohen Zeitaufwandes, der für die 1:1 Betreuung anfällt, sehr stark limitiert.

Deshalb ist es uns tatsächlich rein physikalisch unmöglich, viel mehr als einer Handvoll Menschen diese Ergebnisse und Resultate zu ermöglichen.

Wie du dir sicher vorstellen kannst, besteht außerdem ein enormer Bedarf nach direkter Eins-zu-Eins-Hilfe im Bereich des Fitness-Online-Marketing.

Mache dir also bewusst, dass das Zeitfenster, in dem dir diese Gelegenheit offen steht, nur sehr kurz sein wird ...

Wenn du das Gefühl hast, dass das hier genau das Richtige für dich ist, dann nutze jetzt den nachfolgenden Link, fülle deine Bewerbung aus und lass uns gemeinsam reden ...

Gehe jetzt auf diese Website:

www.enfitnessmarketing.com/bewerbung

Besuche jetzt die Website und verrate uns kurz, was die Probleme in deinem Marketing sind, was du erreichen willst und wir melden uns dann sehr schnell bei dir.

Wir sprechen uns bald!

Daniel Erpenbach & Daniel Neumann

Fitnessstudio Inhaber

& Online-Marketing Experten für die Fitnessbranche

Copyright © 2018 – Daniel Erpenbach & Daniel Neumann GbR –
EN Online Marketing Autoren & Ansprechpartner:
Daniel Erpenbach & Daniel Neumann
E-Mail: kontakt@enonlinemarketing.com

Daniel Erpenbach & Daniel Neumann GbR
Markt 19 – 50374 Erftstadt

Weitere Informationen finden Sie auch unter:
<https://enonlinemarketing.com/impressum>

Konzeption, Satz und Design



www.frowein-ohne-h.de

mail@frowein-ohne-h.de

Alle verwendeten Bilder sind entweder lizenziert oder lizenzfrei.



erpenbach & neumann
fitness marketing experts