

Das Branchenmagazin für Fitness- und Gesundheitsstudios

FITNESSCLUB

kompakt

BONUS

Exklusive Fallstudie:

„Wie ein Fitnessstudio seine Mitgliederzahl verdoppelt hat“

„Der große Prozessfehler“

Wie die digitale Mitglieder- gewinnung als Fitnessstudio wirklich funktioniert

Fitnessstudio-Inhaber & Experte Daniel Neumann erklärt, warum Studioinhaber so große Schwierigkeiten bei der Mitgliedergewinnung haben und wie du endlich wieder planbar Neuanmeldungen erhältst.

In diesem Report erfährst du:

Den wahren Grund, warum sämtliche Versuche, online neue Mitglieder zu gewinnen, bisher alle bei dir gescheitert sind

Wie du endlich wieder qualifizierte Interessenten gewinnst, die auch wirklich eine Mitgliedschaft in deinem Fitnessstudio abschließen, wenn sie vor Ort sind

Weshalb Online Marketing alleine nicht die Lösung des Problems ist und was du stattdessen tun solltest, um systematisch neue Mitglieder zu gewinnen



en consulting
upgrade your gym

en consulting GmbH
Otto-Hahn-Allee 16
50374 Erftstadt

Persönliche Worte an dich. Von Studioinhaber zu Studioinhaber.

Als Besitzer eines Fitnessstudios hat man es heutzutage nicht gerade einfach. Das weiß ich nur zu gut, da ich selbst Besitzer von 2 Fitness- und Gesundheitsanlagen bin. Vermutlich erlebst du das Gleiche wie ich damals: Der Zulauf in deinem Studio hat abgenommen und dass herkömmliche Methoden nicht mehr allzu gut funktionieren, muss ich dir an dieser Stelle nicht sagen. Das machen bereits irgendwelche Mitte-20-Jährigen, die dich seit Monaten mit Anrufen und Broschüren zu diesem Thema belästigen, stimmt's? Entschuldige meine direkte Wortwahl, vielleicht sollte ich dir an dieser Stelle eine kleine Vorwarnung geben: Wir nehmen ungern ein Blatt vor den Mund und du erfährst auf den kommenden Seiten die schonungslose Wahrheit. Und wie du vielleicht gemerkt hast, ist dieser Report keine weitere dieser 08/15-Werbebrochüren, die dir Online Marketing als „die heilige Wunderlösung“ verkaufen will. Das ist Online Marketing nämlich nicht, wie du mit hoher Wahrscheinlichkeit bereits selbst festgestellt hast, als du damit deine ersten Versuche gewagt hast.

Denn wahrscheinlich war auch dein Ergebnis: Ungeeignete Leads, viel Ärger und am Ende hat man nur eine Menge Geld verbrannt. Das ist auch kein Wunder, dazu aber auf den nächsten Seiten mehr. Tatsächlich gibt es eine Möglichkeit, wie auch du jeden Monat planbar neue Mitglieder dazu gewinnen kannst. Immerhin haben das andere Studios auch schon geschafft. Die Frage ist nur: wie?

Nun ja, so viel kann ich dir schon mal vorab verraten: Online Marketing funktioniert, wenn man verstanden hat, dass es eigentlich gar nicht um Online Marketing geht. Was ich damit meine, erkläre ich dir jetzt.

Ich wünsche dir viel Spaß beim Lesen dieses Reports!

Dieser Report ist eine Pflichtlektüre für...

- **Fitness- und Gesundheitsstudios** im ländlichen Raum mit geringer Bevölkerungszahl
- **Fitness- und Gesundheitsstudios** in städtischen Ballungsgebieten mit hoher Konkurrenzdichte
- **Alle Fitnessstudios**, die planbar neue Mitglieder gewinnen möchten

BODYMEDIA®

fitness®
MANAGEMENT

UNTERNEHMERJOURNAL
VON GESCHÄFTSFÜHRERN FÜR GESCHÄFTSFÜHRER

GEWINNERmagazin

ONLINE-MARKETING
MAGAZIN



Autor: Daniel Neumann

Geschäftsführer | en consulting GmbH &
Inhaber der SPORTSAND MOTION Fitnessclubs

- Hilft mit seinem Team über 100 Fitnessstudios in der aktiven Betreuung systematisch neue Mitglieder zu gewinnen
- Ist selbst seit 2015 Inhaber von 2 Fitness- und Gesundheitsanlagen von je 1.000 qm
- Renommierete Medien wie das „Online-Marketing-Magazin“, „Unternehmerjournal“, „Fitness Management“ und „Body Media“ berichten über seine Methode

Mitgliedergewinnung fühlt sich für dich wie Zufall an?

Das große Problem ist, dass die wenigen neuen Mitglieder, die aktuell noch kommen, sich meistens durch **Empfehlungen** oder **Zufall** ergeben. Was du aber benötigst, ist **Planbarkeit**. Also ein nachhaltiges System, bei dem du weißt, wenn du 1€ in Werbung investierst, erhältst du 6€+ in Form von Mitgliedschaften sicher wieder zurück. Um herauszufinden, wie du dir ein solches System aufbaust, musst du aber zunächst verstehen, wo die **Wurzel des Problems** liegt.

Was ist die Ursache für dein „Mitglieder-Problem“?

Gehen wir der Sache auf den Grund. Aber vorher eins: Lass uns dafür mal den „**Reset-Knopf**“ drücken. Fangen wir bei 0 an und distanzieren uns zunächst mal von Online Marketing oder sonstigen ausgeklügelten Methoden, um Interessenten in dein Studio zu ziehen, die sehr wahrscheinlich nicht bei dir funktionieren. Die Theorie ist nämlich ziemlich einfach. Im Grunde genommen sind aus der Vogelperspektive nur 3 Schritte notwendig, um systematisiert neue Mitglieder zu gewinnen.



Schritt 1

Der richtige Interessent muss sich bei dir eintragen.



Schritt 2

Er muss zum Termin erscheinen.



Schritt 3

Du musst vor Ort überzeugen und ihn zum Abschließen bringen.

Ja, es klingt banal. Aber es ist wirklich wichtig, dass wir die Sache mal ganz „simpel“ angehen und den Fokus auf das Wesentliche legen. Du wirst später verstehen, wieso. Was auch klar ist: Am Abschluss neuer Mitgliedschaften vor Ort in deiner Anlage liegt es nicht, wenn der richtige Interessent kommt. Das Problem liegt somit offensichtlich „vorne im Prozess“ – also bei der Leadgewinnung und den konkreten Schritten, die nach der Leadeintragung passieren. Dir fehlt der feste Zulauf an planbaren Probetrainings und Interessenten, die wirklich ein Gesundheitsziel verfolgen und sich letztendlich auch verbindlich anmelden.





„Online Marketing funktioniert genau dann, wenn man versteht, dass es nicht nur alleine darauf ankommt“

Auch in deiner Region halten sich zum aktuellen Zeitpunkt jede Menge kaufkräftige Personen auf, die zu deiner Zielgruppe passen. Das einzige Problem ist: Dir fehlt eine klare Strategie, durch die du bei deinen Wunschkandidaten nachhaltig sichtbar wirst. Zudem hat deine Neukundengewinnung kein klar definiertes System. Dass Flyer, Aktionen oder Gewinnspiele nicht mehr funktionieren, bzw. die völlig falschen Menschen anspricht, muss ich dir an dieser Stelle nicht mehr

erzählen. Das Problem ist jedoch, dass auch neue Methoden wie Online Marketing scheinbar nicht greifen. Im Gegenteil: Auch du hast damit viel Geld verbrannt und die durchgeführten Kampagnen standen in keinem guten Kosten-Nutzen-Verhältnis. Entweder kamen keine Leads, die Interessenten sind einfach nicht erschienen oder es war vor Ort fast unmöglich, sie zum Abschließen zu bringen.



Warum die meisten Fitnessclubs bei der Gewinnung neuer Mitglieder durch den Online Weg scheitern.

Der Grund, warum Online Marketing bei dir nicht funktioniert, ist folgender: Du brauchst keine Leads, die online bei dir „etwas gewinnen oder kostenlos für eine Aktion bei dir trainieren möchten“, sondern Menschen mit echtem Interesse. Natürlich können dir die sozialen Medien grundsätzlich dabei helfen, sichtbar zu werden und Interessenten zu finden, aber: Gewinnspiele,

Fehlerbild-Suchen, kostenlose Aktionen, Rabattaktionen oder digitale Glücksräder eignen sich dafür nicht. Und genau deshalb ist Online Marketing alleine auch nicht der Heilige Gral, wie es dir viele Agenturen erklären wollen.

Auf den nächsten Seiten erfährst du, wie es richtig funktioniert.

Wie Mitgliedergewinnung wirklich funktioniert:

Der 4-Stufen-Prozess für mehr Neuanmeldungen als Fitnessstudio

Du hast auf den vorherigen Seiten die Gründe erfahren, warum die herkömmlichen Werbewege **nicht** mehr funktionieren und Online Marketing bisher zu keinen Ergebnissen führte. Jetzt findest du heraus, was du **stattdessen** tun solltest. Ein wichtiger Hinweis jedoch: Dieser Report ist **systematisch** aufgebaut und ich möchte, dass du das Problem wirklich verstehst. Falls du also die vorherigen Seiten übersprungen hast, dann blättere bitte zurück. Wenn du jedoch bis hierher so weit alles verstanden hast, dann lies weiter und enthülle dir 1:1 den Weg, den ich damals erfolgreich als Fitnessstudio-Inhaber gegangen bin.

01

Finde Interessenten, die ein echtes Interesse mitbringen

Die absolute Grundlage sind Interessenten, die wirklich qualifiziert sind und ein individuelles Gesundheits- oder Fitnessziel verfolgen. Diese Personen haben ein emotionales Verlangen dafür, dieses Ziel zu erreichen und sind fest entschlossen, „ihr Ding“ auch durchzuziehen. Das unterscheidet sie von den Leuten, die nur von einem Probetraining zum nächsten laufen. Um nachhaltig die richtigen Interessenten zu gewinnen, müssen wir verstehen, warum sich Menschen wirklich in einem Studio anmelden. Egal, ob „Weg-von“- oder „Hin-zu“-Motivation: Fitness- & Gesundheitsdienstleistungen werden immer aus einem starken emotionalen Verlangen gekauft. Und hier ist Online Marketing (richtig eingesetzt) extrem mächtig. Wir haben mit unserer Online Marketing Methodik unsere beiden Fitnessclubs randvoll mit Mitgliedern gemacht. Dazu aber gleich mehr. Der Punkt ist, dass der Algorithmus der sozialen Medien es dir ermöglicht, genau die Menschen zu adressieren, für die das jeweilige Thema relevant ist. Außerdem ist es möglich, bereits mit geringem Budget in deiner Region ganzjährig bei deinen Zielgruppen omnipräsent zu werden.

02

Überzeuge potenzielle Mitglieder durch einen digitalen Außenauftritt

Die richtigen Kandidaten wollen nicht bei dem nächsten „x-beliebigen Gewinnspiel“ mitmachen. Sie interessieren sich wirklich dafür, ihr persönliches Fitness- oder Gesundheitsziel zu erreichen und damit auch für eine Mitgliedschaft. Und wenn sie mehr über dein Studio erfahren möchten, landen sie schlussendlich, wenn sie nicht direkt anrufen, immer auf deiner Website. Dein Internetauftritt muss daher zeitgemäß und verkaufpsychologisch aufgebaut sein und auf die Bedürfnisse der Interessenten eingehen. Er muss deiner Zielgruppe ab der ersten Sekunde zeigen, dass sie bei dir richtig sind, wenn sie ihre Ziele erreichen wollen. Nur so tragen sich Kandidaten auch wirklich über deine Homepage wie am Fließband bei dir ein. Außerdem müssen alle potentiellen Hürden abgebaut werden, die auf dem Weg von der Leadeintragung bis hin zum Ersttermin auftreten könnten. Der digitale Außenauftritt ist der neue Tag-der-offenen-Tür!



03

04

Sortiere ungeeignete Kandidaten bereits im Vorfeld aus

Nun ist es wichtig, dass die potenziellen Mitglieder auch zum Ersttermin erscheinen. Diesen Schritt vernachlässigen die meisten Studios. Und so passiert es, dass immer wieder Kandidaten ins Studio kommen, welche sich nicht abschließen lassen oder gar nicht erst zum Probetraining auftauchen.

Damit beide Probleme gar nicht erst entstehen, benötigst du einen systematisierten Prozess, der SOWOHL die richtigen Menschen vom 1. Kontaktpunkt (dem Telefon) an begeistert ALS AUCH unqualifizierte Interessenten durch einen Filterprozess aussortiert.

Dieses telefonische Erstgespräch wird von Fitnessstudios massiv unterschätzt und führt immer wieder dazu, dass 9 von 10 Fitnessstudios Interessenten falsch anrufen, den Lead verlieren oder an Kandidaten ein Probetraining vergeben, die sowieso die reinste Zeitverschwendung sind.

Überzeuge Interessenten systematisch und wandle sie in zahlende Mitglieder um

Wenn der Interessent dann im Studio ist, ist das Schwierigste schon geschafft. Hier ist es wichtig, dein Gegenüber zu begeistern und den „Funken überspringen zu lassen“. Das gelingt am einfachsten, wenn der Trainer schnell herausfindet, welches exakte Ziel der Kandidat im Kopf hat, eine emotionale Brücke baut und ganz konkret auf seine persönlichen Wünsche eingeht.

WICHTIG: Wir haben eine Strategie entwickelt, die JEDEN deiner Mitarbeiter dazu befähigt, über 90% der Ersttermine ohne Verkaufsaufwand oder „Verkaufsdruck“ in eine Mitgliedschaft zu verwandeln. Dein Trainerteam wird unsere Methodik lieben!

Die 3 Bausteine einer Zusammenarbeit mit uns

BAUSTEIN 1

Automatisierte Leadgenerierung mit System

Aus einer Vielzahl fitnessrelevanter Themen wie Gewichtsabnahme, einem starken Rücken, mehr Beweglichkeit, Muskelaufbau oder Herz-Kreislauf-Optimierung wählen wir gemeinsam die aus, die am besten zu dir, deinem Club und deinem Angebot passen. Denn die Menschen in deinem Einzugsgebiet werden deinen Fitnessclub schon in kurzer Zeit mit genau diesen Expertisen als Problemlöser bzw. „Zielerreicher“ wahrnehmen. Daraus entwickeln wir richtig ansprechende Werbekampagnen und spielen diese für dich immer wieder an die passenden Zielgruppen aus. Wir übernehmen für dich die komplette Arbeit in diesem Bereich.



BAUSTEIN 2

Optimierung der Prozesse

Wenn der Lead eingegangen ist, muss nun der richtige Prozess folgen, damit der Interessent auch zum Mitglied wird. Um hier den Überblick zu behalten, stellen wir dir ein ausgeklügeltes Tool zur Verfügung, das alle deine Kontaktdaten fein säuberlich sortiert anzeigt und den gesamten Prozess von der Lead-Eintragung bis hin zur Mitgliedschaft abbildet. So sehen deine Mitarbeiter, wie der Status jeder einzelnen Person ist und an welcher Stelle sich der Kandidat im Prozess befindet. In regelmäßigen Calls besprechen wir die Ergebnisse und optimieren diese fortlaufend.



BAUSTEIN 3

Schulung der Mitarbeiter & Controlling

Es ist wichtig, systematisch Reibungspunkte in deinem Prozess zu verringern, sodass sich die Zahl der abgeschlossenen Interessenten erhöht. Wir schulen deine Mitarbeiter und zeigen ihnen, wie sie richtig mit den neu gewonnenen Kontaktdaten umgehen. So holen wir deine Angestellten komplett ab und auf unsere Seite. Deine Mitarbeiter werden die Einfachheit und die Ergebnisse unserer Methodik lieben. Denn es ist essenziell wichtig, dass deine Mitarbeiter nicht gegen uns oder gegen die neue Marketing-Methodik arbeiten.



Das erwartet dich in der Zusammenarbeit



Wissen aus der Praxis

Unsere Methode funktioniert nachweislich. Wir haben selbst Praxiserfahrung aus unseren Fitnessstudios und kennen die nötigen Schritte.



Wöchentliche Live Calls

Für jeden Bereich gibt es einen Live Call. Hier können du und deine Mitarbeiter alle Fragen stellen und von anderen lernen.



Netzwerken

Auf deiner Reise bist du niemals allein. Tausche dich mit Teilnehmern aus, die bereits dort stehen, wo du hin willst.



Erfolgsereprobte Skripte

Du bekommst Zugriff auf fertige Skripte, die wir gemeinsam genau auf dich und deinen Club anpassen.



1:1-Support

Bei komplexeren Themen stehen dir Experten persönlich zur Verfügung und helfen dir bei deinen Anliegen.



Events

Komme zu unseren Veranstaltungen und erfahre rechtzeitig die neuesten Trends, um immer up to date zu sein.



FALLSTUDIE

Trotz 7 Monaten Lockdown In 2 Jahren Kundenstamm verdoppelt

„Dank der Zusammenarbeit mit en consulting haben wir es geschafft, direkt nach dem ersten Corona-Lockdown voll durchzustarten. Sogar im zweiten Lockdown konnten wir dank der innovativen Konzepte von en consulting immer weiter wachsen!“



B FIRST FIT MBH
Daniel & Michael Brambach
Inhaber - Fitnessstudio



Ausgangssituation

Das Studio hatte im ersten Corona- Lockdown deutlich an Mitgliedern verloren, was die Ausgangslage extrem schwer dargestellt hatte. Das Studio war generell bekannt in der Region und hatte auch schon eine ordentliche Sichtbarkeit. Die durchgeführten Werbemaßnahmen waren gut durchdacht und führten zu guten Ergebnissen, das volle Potential wurde allerdings nicht ganz ausgeschöpft. Damit das angestrebte Wachstum, direkt nach dem 1. Corona- Lockdown wieder Fahrt aufnehmen konnte, war es zwingend erforderlich, die Marketingstrategie zu optimieren. So musste der Bekanntheitsgrad nachhaltig gesteigert werden, um wirklich die richtigen Interessenten in einem dauerhaften Strom anzuziehen.



Unsere Lösung

SCHRITT 1

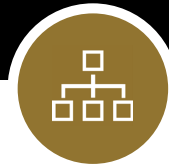
Analyse des IST-Zustands & Vorplanung



In einer ausführlichen Analyse überprüften wir die bisherige Vorgehensweise unter Berücksichtigung der regionalen Gegebenheiten. Dabei teilten wir potenzielle Mitglieder in verschiedene Zielgruppen ein und entwickelten für jede Gruppe Vorschläge zu einer eigenen Kampagne mit fitness-relevanten Themen wie Rückenschule oder Figuroptimierung. Dadurch konnten wir das jeweilige Angebot zielgerichtet an die passenden Personen ausspielen.

SCHRITT 2

Vereinheitlichung aller Prozesse



Der gesamte Prozess von der Mitgliedergewinnung über die Telefonate bis zum Abschluss wurde in eine klare und effiziente Struktur gefasst. Dabei war es sehr wichtig, diese Neuerungen umfassend mit dem Team zu besprechen und ein ausführliches Coaching durchzuführen. Zur Vereinheitlichung jedes einzelnen Punktes verfassten wir umfangreiche Skripts und stellten unser bewährtes Tool zur Verfügung, mit dem jederzeit nachvollzogen werden konnte, in welchem Stadium sich jedes Mitglied befand.

SCHRITT 3

Fortlaufende Optimierung



Das eingeführte Gesamtkonzept konnten wir anhand des jeweiligen Feedbacks kontinuierlich verbessern und verfeinern. So war es möglich, spezifische Individualkampagnen umzusetzen und sie durch perfekt zugeschnittene Werbung auszuspielen. Gleichzeitig wurden auch die internen Prozesse anhand der Rückmeldungen der Mitarbeiter immer weiter verbessert und das Verständnis für den richtigen Kundenkontakt weiter verstärkt.



Scanne diesen QR-Code um zum Youtube-Testimonial zu gelangen.

Ergebnis

Alle Maßnahmen zeigten direkt nach Ende des ersten Corona-Lockdowns hervorragende Ergebnisse. Das Studio wird in seiner Region nun als Leuchtturm in Sachen Fitness und Lifestyle wahrgenommen und hat durch die klar strukturierten Prozesse eine sehr hohe Abschlussquote erreicht. Insbesondere gelang es, die Interessenten wirklich für die vereinbarten Termine zu begeistern und dadurch sofort den persönlichen Kontakt herzustellen. Die breite Palette an Fitness-themen, die mit den einzelnen Kampagnen offeriert werden, haben dazu geführt, dass B FIRST fit zum Marktführer in der gesamten Gegend wurde und sich nun auf dauerhaftem Wachstumskurs befindet.





Über die en consulting GmbH

Wie die meisten bedeutsamen Erfindungen der Menschheitsgeschichte wurde unsere Methode ursprünglich „aus einer Not heraus“ geboren, um den Mitgliederrückgang in unseren eigenen Fitnessstudios zu stoppen. Daraus entwickelte sich ein digitales Beratungsunternehmen mit heute 12 Mitarbeitern und der Spezialisierung auf die Fitnessbranche, welches heute in der gesamten DACH-Region tätig ist. Alle Methoden wurden aus der Praxis heraus entwickelt und haben sich 100-fach bewährt. Da wir als Inhaber heute selbst noch aktiv Fitnessstudios betreiben, wissen wir absolut, wovon wir reden und haben im Prinzip jedes Problem schon mal erlebt.

Über den Herausgeber



Daniel Neumann

Daniel Neumann betreibt gemeinsam mit seinem Geschäftspartner 2 Fitnessstudios und kennt daher die Probleme der Branche aus eigener Erfahrung. Seine Mission ist es, andere Fitnessclubinhaber aus der DACH-Region mit seiner einzigartigen Strategie zu unterstützen und deren Mitgliederzahl und Umsatz zu steigern. Dadurch werden diese optimal für die Zukunft aufgestellt.





Unser Standort

Der Hauptsitz unserer Unternehmensberatung befindet sich zentral in der Innenstadt von Erfstadt zwischen Köln und Bonn. Mit unserem digitalisierten Konzept können wir unsere Kunden aus der gesamten DACH-Region optimal betreuen.

Ein Auszug unseres Teams:

Hinter der en consulting GmbH steht ein erfahrenes Expertenteam, das sich jeden Tag ausschließlich damit beschäftigt, Fitnessstudios dabei zu helfen, mehr Mitglieder und mehr Umsatz zu generieren. Jeder einzelne Mitarbeiter hat in seinem Bereich eine hohe Fachexpertise und ist mit vollem Engagement für die Belange unserer Kunden im Einsatz.



Daniel Erpenbach
GRÜNDER & GESCHÄFTSFÜHRER



Daniel Neumann
GRÜNDER & GESCHÄFTSFÜHRER



Anne Erpenbach
ASSISTENTIN D. GESCHÄFTSFÜHRUNG



Hanna Neumann
ASSISTENTIN D. GESCHÄFTSFÜHRUNG



Heiko Staudacher
ERFOLGSMANAGER & PROZESS COACH



Niklas Hoffmann
ERFOLGSMANAGER



Erik Voigt
ERFOLGSMANAGER



Max Wölfle
ERFOLGSMANAGER



Marco Mayer
STRATEGIEBERATER



Marco Nüsser
VERTRIEBSASSISTENT



Jonas Mester
VERTRIEBSASSISTENT



Luis Helmhold
VIDEOGRAF

So läuft eine Zusammenarbeit mit uns ab

Eine Zusammenarbeit mit uns läuft nach einem bewährten Konzept aus 3 Schritten ab.



SCHRITT 1

Termin anfragen



Buche einfach ein unverbindliches Beratungsgespräch über unsere Website. Wir melden uns innerhalb weniger Werktage telefonisch bei dir, besprechen ein paar Grundlagen und vereinbaren einen festen Beratungstermin.

SCHRITT 2

Kostenlose Erstberatung



In einer kostenlosen Erstberatung nimmt sich einer unserer Experten ausführlich Zeit für dich. Du kannst alle Fragen stellen und wir zeigen dir anhand von Prognosen, welche Möglichkeiten es in deiner Region gibt und welche Vorgehensweise am sinnvollsten ist. Zudem legen wir einen Schritt-für-Schritt-Plan fest, mit dem du durchschnittlich 27 neue Mitglieder zusätzlich pro Monat gewinnen kannst. Allein das Know-how aus diesem Gespräch wird dich schon massiv weiterbringen.

SCHRITT 3

Zusammenarbeit



Als einer unserer VIP-Kunden erhältst du unseren uneingeschränkten Support. Wir garantieren dir, dass wir ausschließlich mit dir in deinem Einzugsgebiet zusammenarbeiten. Gemeinsam setzen wir den vorbereiteten Plan in die Tat um und sorgen dafür, dass du langfristig optimal für die Zukunft aufgestellt bist und durch die Digitalisierung planbar ständig neue Mitglieder generieren kannst.



Willst du zu unserer nächsten Erfolgsgeschichte werden?

Dann vereinbare jetzt ein unverbindliches Beratungsgespräch auf:
www.enfitnessmarketing.com



Willst du Sicherheit erhalten, weil du jeden Monat mit einer festen Anzahl an neuen Mitgliedern in deinem Studio planen kannst?



Dann buche jetzt ein kostenloses Beratungsgespräch:
www.enfitnessmarketing.com