

WENN VERGÜNSTIGTE ONLINE-MITGLIEDSCHAFTEN STUDIOS INS SCHWITZEN BRINGEN

Wenn es um die Bewahrung des Images und den Erfolg von Fitness- und Gesundheitsstudios geht, haben wir uns im Laufe der Jahre einen bemerkenswerten Grundsatz zu Herzen genommen: „Die billige Herangehensweise ist immer die teuerste“. Eine gewagte Aussage? Vielleicht. Aber lassen Sie Daniel Erpenbach, Mitbegründer der en consulting GmbH und Inhaber der SPORTS AND MOTION Fitnessclubs, Ihnen diese Überzeugung näherbringen.

Blickt man auf die viel diskutierte Taktik der Mitgliedergewinnung durch stark rabattierte Mitgliedschaften, die direkt online abgeschlossen werden können, scheint dies eine attraktive Lösung zu sein. Die Prämisse ist einfach und verführerisch: weniger Aufwand, schnellerer Zugang zu neuen Mitgliedern und ein scheinbarer Wettbewerbsvorteil. Ein „Marketing-Nirwana“, könnte man meinen. Aber lassen Sie uns den Vorhang ein wenig lüften und einen genauen Blick auf die möglichen Nebenwirkungen werfen.

„Schnäppchenjäger“ sind selten an einer langfristigen Mitgliedschaft interessiert

Ihr Angebot ist hochwertig, die Einrichtungen exquisit und Ihr Team ist erstklassig. Sie haben viel investiert, um Ihr Studio auf diesem Niveau zu halten. Doch dann locken Sie mit Online-Rabattaktionen Mitglieder an, in der Hoffnung, schnell einen Kundenstamm aufzubauen. Es klingt zunächst verlockend, doch Vorsicht! Wer mit einem Luxusauto zum Discountpreis lockt,

verwandelt sein Studio unweigerlich in eine Gebrauchtwagenhandlung.

Mitglieder, die sich zu Schnäppchenpreisen anmelden, sind oft weniger an der Qualität Ihres Angebots oder an einer langfristigen Mitgliedschaft interessiert. Diese „Schnäppchenjäger“ sind oft nur an einem günstigen Preis interessiert und nutzen häufig das 14-tägige Rücktrittsrecht. Und wie sieht es mit Ihren treuen Bestandskunden aus, die den vollen Preis zahlen?

en consulting begleitet Sie mit
 zielführenden Brandingkampagnen
 auf Ihrem Weg zum Erfolg

Die Wahrscheinlichkeit ist hoch, dass sie sich verärgert fühlen, wenn sie von den Rabattaktionen erfahren. Plötzlich stehen nicht nur der Preis, sondern auch Ihre Glaubwürdigkeit und der Wert Ihres Angebots zur Debatte.

Zusammengefasst haben wir hier eine Formel für den perfekten Sturm: Ein kurzfristiger Anstieg der Mitgliedschaften, gefolgt von einer hohen Abwanderungsrate, gekrönt von verärgerten Stammkunden und einer verwässerten Markenwahrnehmung. Die Scherben dieses Marketingfiaskos können nur mühsam zusammengefügt werden.

en consulting verbessert Ihre Markenwahrnehmung und generiert Stammkunden

In solchen Zeiten steht die en consulting GmbH an Ihrer Seite, um Sie auf dem

Weg zum Erfolg zu begleiten. Wir setzen auf erprobte Onlinemarketingstrategien und zielführende Brandingkampagnen, die Ihr Studio als das präzisieren, was es wirklich ist: ein Premiumanbieter im Fitnessbereich. Wir helfen Ihnen, Ihre Marke sichtbar zu machen und die richtigen Mitglieder – diejenigen, die an einer langfristigen Mitgliedschaft und an der Lösung ihrer Fitnessprobleme interessiert sind – zu gewinnen.

Es mag herausfordernd sein, gegen den Strom der vermeintlich einfachen Lösungen zu schwimmen. Während andere den schnellen Weg wählen und schließlich den Preis dafür zahlen, können Sie Ihren Club als Premiumanbieter positionieren und sich auf den Aufbau einer nachhaltigen und zufriedenen Mitgliedschaft konzentrieren.

Erfahren Sie mehr über die Strategien und Erfolge von en consulting auf www.enfitnessmarketing.com und präsentieren Sie Ihr Fitnessstudio als Premiumoase der Fitness und nicht als Discounter des Wohlbefindens.



en consulting

Kontakt

en consulting GmbH
 Markt 19
 50374 Erftstadt
 Tel. + 49 (0) 179 / 24314927
 E-Mail: kontakt@enonlinemarketing.com
 Web: www.enfitnessmarketing.com