

MANAGEMENT INTERNATIONAL



EGYM

Gameday – Das ändert alles

Mehr Motivation für Mitglieder, mehr Umsatz für Betreiber

Lesen Sie mehr ab Seite 44

Eckdaten 2023

Studie von DSSV, Deloitte und DHfPG:
Fitnesswirtschaft mit top Perspektiven

FIBO 2023

Die größten Fitnessrends live:
13.-16. April, Koelnmesse

40 Jahre BSA-Akademie

Meilensteine der Bildungspartnerschaft
für Fitness und Gesundheit



en consulting – Online-Marketing und Lead-Management

Als Team auf Erfolgskurs

en consulting ist ein Unternehmen, dessen Erfolg eine greifbare Geschichte hat. Die Lebensläufe der beiden Unternehmensgründer weisen so viele Gemeinsamkeiten auf, dass es fast zwangsläufig auf eine Geschäftspartnerschaft hinauslaufen musste. Ihre Expertise im Online-Marketing haben sie als Betreiber ihrer eigenen Studios erworben und anhand ihrer mehrjährigen Erfahrungen systematisch weiterentwickelt. Mit ihrem zweiten gemeinsamen Unternehmen, der en consulting GmbH, und ihrem Team stellen sie ihr Erfolgskonzept auch anderen Studiobetreibenden zur Verfügung.

Daniel Erpenbach und Daniel Neumann stammen aus Erftstadt in der Nähe von Köln und kennen sich schon lange. Beide sind seit ihrer Kindheit sportbegeistert, waren später Leistungssportler und sind dadurch schon früh mit Fitness- und Krafttraining in Berührung gekommen; Daniel Erpenbach im Schwimmen, Daniel Neumann beim Tennis als erfolgreicher Spieler und Trainer. Unabhängig voneinander haben beide immer davon geträumt, ihr Hobby zum Beruf zu machen. Beide haben fast zeitgleich – allerdings in verschiedenen Studios – jeweils eine Ausbildung zum Sport- und Fitnesskaufmann absolviert.

Projekt „eigenes Studio“

Daniel Erpenbach wollte sich nach Abschluss seiner Ausbildung möglichst bald selbstständig machen und seine Vorstellungen von gesundheitsorientiertem Training in einem eigenen Studio verwirklichen. Von seinem Vater erfuhr er, dass dessen Tennistrainer, Daniel Neumann, ähnliche Pläne hätte. Die beiden setzten sich zusammen und stellten fest, dass ihre Vorstellungen fast identisch waren. Schnell verständigten sie sich darauf, das Projekt „eigenes Studio“ gemeinsam anzugehen.

Nach einer Planungszeit von 18 Monaten konnten sich Daniel Erpenbach und Daniel Neumann 2015 ihren Traum auf knapp

1.000 Quadratmetern in Erftstadt erfüllen und eröffneten ihr erstes SPORTS AND MOTION. Ihr Studiokonzept setzt auf individuelle, persönliche Betreuung und Trainingssteuerung. Werte wie Gesundheit und Fitness werden vom Studioteam und den Mitgliedern als Community nachhaltig gelebt. Der Fokus aller liegt darauf, dass die Kundinnen und Kunden ihre Trainingsziele tatsächlich erreichen. Digitale Tools und Prozesse unterstützen das Team dabei, ein besonderes Trainingserlebnis zu schaffen.

Unternehmer gestalten Lösungen

Etwa ein Jahr nach der Eröffnung ihres Studios mussten Daniel Erpenbach und Daniel Neumann feststellen, dass die Zahl ihrer Mitglieder nicht so anstieg wie erwartet. Eine Analyse der beiden Gründer ergab, dass sie über herkömmliche Werbewege zu wenig Interessenten und potenzielle Kunden erreichten. Der damalige Marketingmix aus Promotion in Supermärkten, Flyern, Zeitungsanzeigen, Plakaten und Bannern sowie Radiospots brachte nicht den gewünschten Erfolg, sondern nur wenige Neumitglieder. Aufwand und Ertrag standen in keinem wirtschaftlich tragbaren Verhältnis. Die letzte Flyeraktion für das SPORTS AND MOTION – Kostenpunkt rund 3.000 Euro inkl. Erstellung und Verteilung – brachte genau drei Neumitglieder.

Auf diese Situation haben die beiden Unternehmer reagiert: Sie haben alle Prozesse in ihrem Betrieb überprüft und optimiert. Ihr Ziel waren Lösungen, die ihrem Club kontinuierlich und zuverlässig neue Interessenten (Leads) liefern. Ursachenforschung, Planung und Entwicklung haben sechs Monate in Anspruch genommen, dann ging das SPORTS AND MOTION mit der ersten selbst entwickelten Werbekampagne an den Start – mit dem Schwerpunkt Online- und Social-Media-Marketing – und war überaus erfolgreich.

Sechs Monate nach Beginn der neuen „Marketingära“ verzeichnete das Studio eine vierstellige Mitgliederzahl. Innerhalb eines Jahres haben Daniel Erpenbach und Daniel Neumann eine starke, dauerhafte Präsenz in ihrem Einzugsgebiet geschaffen und sich klar als Experten in den Bereichen Gesundheit, Fitness, Gewichtsreduktion und Muskelaufbau positioniert.

Online-Marketing plus

Das Konzept des SPORTS AND MOTION aus bedarfsorientiertem Online-Marketing und individuellem Lead-Management wurde weiter optimiert und an neue Gegebenheiten angepasst. Konzeption und Umsetzung erwiesen sich als beeindruckend effektiv. So haben Daniel Erpenbach und Daniel Neumann 2017 ihren zweiten Standort in Weilerswist eröffnet. Bereits vor der Eröffnung war der Standort wenige Kilometer entfernt von Ertstadt durch das selbst entwickelte Online-Marketing profitabel aufgebaut worden, sodass bereits nach acht Monaten eine vierstellige Mitgliederzahl erreicht werden konnte. Im Sommer 2019 konnten in den „schwachen“ Monaten von Juni bis August mehr als 150 neue Mitgliedschaften geschrieben werden. Während der coronabedingten Schließungen konnte das Team von SPORTS AND MOTION über 200 neue Verträge zur Wiedereröffnung realisieren.

Triebfeder für die kontinuierliche Optimierung der Tools für das Online-Marketing und das Lead-Management sind die Ergebnisse aus den SPORTS AND MOTION Clubs. Das Team analysiert fortlaufend den Markt und wertet die Reaktionen der Zielgruppen aus, sodass Anpassungen und Korrekturen zeitnah erfolgen. „Permanente Entwicklung ist essenziell für die bestmögliche Beratung“, sagt Daniel Neumann.

en consulting GmbH: Lösungen für den Markt

Wie kam es zu dem Impuls, mit dem erfolgreichen Konzept als Dienstleister an den Markt zu gehen? „Wir wussten, dass es hunderte Studioinhaber gibt, die genau in der gleichen Situation festhängen, wie wir 18 Monate zuvor“, sagt Daniel Erpenbach. „Einer unserer damaligen Lieferanten sagte, er habe Kunden, die beim Online-Marketing und dem anschließenden Lead-Management Hilfe benötigten. Das war der Startschuss für die en consulting GmbH.“

Bereits Ende 2017 betreute die en consulting zehn Kunden und begleitete sie mit einer Eins-zu-eins-Beratung durch den

gesamten Prozess der Umstellung. Stand Frühjahr 2023 sind mehr als 130 Studioinhaberinnen und -inhaber Kunden in der aktiven Betreuung und profitieren von der Unterstützung des zehnköpfigen Teams.

Das Portfolio der en consulting umfasst die Bereiche, in denen Daniel Erpenbach und Daniel Neumann sich ihre Expertise durch Erfahrungen in der Praxis erarbeitet haben: Marketing mit dem Schwerpunkt online und Social Media; Vertrieb mit der Kernkompetenz des Lead-Managements samt einer strukturierten Lead-Nachverfolgung – inklusive der Schulung von Mitarbeitenden in den betreuten Studios – sowie Optimierung digitaler Prozesse und Strukturen.

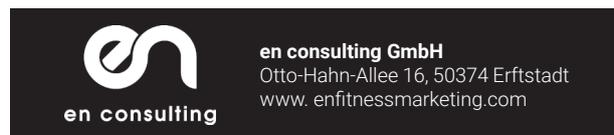
Individualität mit Struktur

Die größte Stärke der en consulting GmbH ist die individuelle Betreuung und Anleitung jedes Kunden sowie die Integration der bewährten Prozesse in die Strukturen vor Ort. Das Marketing wird innerhalb des Systems individuell auf die Clubs zugeschnitten. Kein Fitness- und Gesundheitsanbieter gleicht dem anderen. Die Menschen, die dort arbeiten, haben individuelle Stärken und Schwächen und jedes Studio verfügt über Kundschaft mit speziellen Erwartungen.

Kundinnen und Kunden von en consulting bekommen jeden Tag Unterstützung durch Live Calls des Teams, in denen die Kundenberater die Studiomitglieder coachen und einzelne Prozesse immer wieder optimieren, indem z. B. auch über den Status einzelner Leads gesprochen wird. In einem eigens entwickelten Bereich für Online-Coaching werden die Kunden dabei angeleitet, die neuen Prozesse gemeinsam mit ihren Mitarbeitenden in den Tagesablauf zu integrieren. Tools, die die Beratung der Mitglieder erleichtern und standardisieren, wodurch Ergebnisse vergleichbar werden und bewertet werden können, werden in die Prozesse integriert. Der Support durch das Team von en consulting läuft u. a. über WhatsApp, sodass die Kunden ihre Berater jederzeit direkt erreichen.

Erfolgsgeheimnis Authentizität

Das Geheimnis des Erfolges von en consulting ist die Authentizität. Das Konzept stammt aus der Praxis und wurde für die Praxis entwickelt. Daniel Erpenbach und Daniel Neumann haben für ihre Studios eine unternehmerische Lösung erarbeitet und über mehrere Jahre weiter optimiert. Dass jetzt viele weitere Studios von ihrem Konzept profitieren, ist für Daniel Neumann nicht nur aus unternehmerischer Sicht eine Win-Win-Situation: „Jeder einzelne Interessent oder jede Interessentin, die Mitglied in einem Studio wird, bringt unsere Branche ein kleines Stück voran.“ ■



Sie wollen endlich ein funktionierendes Online-Marketing-System haben, das Ihnen planbar neue Kunden bringt, die wirkliches Interesse an Ihrem Angebot haben und ein gesundheitliches Ziel verfolgen? Dann sichern Sie sich jetzt den kostenlosen Report von en consulting, der eins zu eins erklärt, wie Online-Marketing für Fitness- und Gesundheitsstudios wirklich funktioniert und welche Fehler Sie dringend vermeiden sollten.

