

**Sport**

**Konzepte**

**Deutschland.**

**10 Tipps für weniger Fluktuation**

# Weniger Fluktuation



**SKD**

**Sport Konzepte Deutschland GmbH**

## Die 10 wichtigsten Tipps um die Fluktuation zu senken

**1**

### **Erfolgreiche Kunden machen erfolgreiche Clubs**

Konzentrieren Sie sich auf die Trainingsziele Ihrer Kunden.

**2**

### **Regelmäßiges Training senkt die Fluktuation**

Sorgen Sie dafür, dass Ihre Kunden regelmäßig zum Training kommen, animieren Sie dazu.

**3**

### **Öfter mal was Neues**

Führen Sie regelmäßig, jährlich neue Dienstleistungen oder Produkte ein, die Ihre Kunden wünschen und die sie gratis, bei Abschluss eines neuen Vertrages erhalten (Das Handyvertragsprinzip).

**4**

### **Die Kleinigkeiten sind entscheidend**

Halten Sie Ordnung und Sauberkeit im Studio.

**5**

### **Geht nicht, gibt's nicht**

Reparieren Sie defekte Geräte in kürzester Zeit. Weisen Sie Ihre Kunden darauf hin, wenn der Service beauftragt ist.

**6**

### **Beim Geld hört der Spaß auf**

Stellen Sie sicher, dass Abbuchungen korrekt und zeitgerecht ausgeführt werden.

**7**

### **Ab an die Front**

Kümmern Sie sich um Reklamationen selbst – das ist Chefsache.

**8**

### **Eile mit Weile**

Seien Sie vorsichtig mit Veränderungen Ihres Angebotes, besonders der Öffnungszeiten und anderer Serviceangebote.

**9**

### **Positiver Gruppendruck**

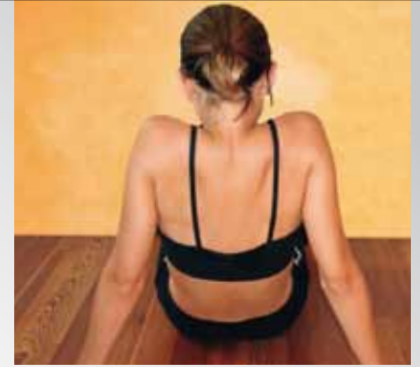
Sorgen Sie für Bindung Ihrer Kundinnen untereinander. Bringen Sie gemeinsame Trainingsgruppen in Gang und stellen Sie die Kundinnen untereinander vor.

**10**

### **Minimieren Sie die Fehler**

Holen Sie sich professionelle Expertenhilfe mit Branchenerfahrung.

## Sport Konzepte Deutschland GmbH



### Wir bewegen die Fitness- und Gesundheitsbranche.

In der aktuellen Zeit kann es sich keine Fitness- und Gesundheitsanlage mehr erlauben, Überleben und Wachstum ausschließlich aus neu gewonnenen Mitgliedern zu erwirtschaften. Aufgrund der Marktsättigung erzielen die bekannten Maßnahmen zur Neumitgliedergewinnung nicht mehr die früheren Erfolge. Der Verdrängungswettbewerb hat begonnen, als Studio gilt es, sich von seinen Wettbewerbern abzusetzen und zu positionieren – neue Ansätze sind gefragt.

Um den rückläufigen Ergebnissen entgegenzuwirken, herrscht in vielen Studios Aktionismus pur. Es werden Maßnahmen umgesetzt, die teuer aber unter Umständen nicht notwendig sind, da sie an den Wünschen der jeweiligen Kundengruppe / Zielgruppe vorbeigehen. Fluktuationsquoten von bis zu 50 % p.a. sind die Folge.

Die Sport Konzepte Deutschland entwickelt und erprobt neue Instrumente zur Kundengewinnung. Mehr als 500 Mikrostudios, Figur- und Bewegungszentren sowie Fitnessclubs und Gesundheitseinrichtungen nutzen unser Know-how oder lassen sich durch uns beraten oder schulen.

## Unsere Leistungen

### fitatall

Mit dem Sport- und Ernährungskonzept fitatall bieten wir Ihnen, was Sie zur Zukunftssicherung Ihres Figur- und Gesundheitsclubs dringend benötigen – eine Positionierung als Figurexperte in Ihrem Einzugsgebiet.

fitatall ist ein in mehreren Jahren am Markt gereiftes und dabei ständig optimiertes Betriebskonzept. Hocheffizient ausgestaltet und optimiert zur Gewinnung von Neukunden. Darüber hinaus gelingt es unseren Partnern die Fluktuation nachhaltig zu senken und gezielt mehr an der Fitnessstheke zu verkaufen.

- Neukunden gewinnen
- Fluktuation senken
- Thekenumsatz steigern



### c-consult

Im Geschäftsbereich c-consult bedienen wir mehr als 120 Mikrostudios mit schlüssigen Konzepten und fertigen Kampagnen. Wir begleiten unsere Kunden – von der Idee bis zur Umsetzung. Dabei sind alle unsere Dienstleistungen modular aufgebaut. Sie entscheiden, wie weit wir Sie begleiten dürfen.

- Schulung, Hospitanz und Ausbildung
- Marketing und Positionierung
- Werbung



### SKD Kongress

Jedes Jahr findet der SKD Kongress statt, der einen Branchentreff in komprimierter Form Know how, Austausch vermittelt. Hochkarätige Referenten informieren an zwei Tagen über Neues, Wissenswertes und Interessantes und geben konkrete Hilfestellungen zur Umsetzung.

Die Teilnehmer erfahren im direkten Gespräch, wie andere Fitness- und Figurstudios erfolgreich am Markt agieren. Der Austausch hilft allen Teilnehmern, von einem starken Netzwerk zu profitieren.

