

MINDBODY



Die kleinen Weisheiten von MINDBODY eignen sich für Selbständige und Unternehmen unabhängig davon, in welcher Branche Sie tätig sind und welche Software Sie vielleicht bereits nutzen. Aber natürlich haben wir MINDBODY Business Management Software entwickelt, um Sie bei der Umsatzsteigerung und der Vereinfachung Ihrer Geschäftsprozesse zu unterstützen. Gerne können Sie uns für eine kostenlose Demo oder weitere Informationen kontaktieren.

Gute Strategien für kleine Budgets

In nur fünf Jahren hat sich die Anzahl der Cross-Fit affilierten Studios von 18 auf über 1700 ausgedehnt. CrossFit ist eines der führenden Kräftigungs- und Ausdauerprogramme und wird von vielen Polizeiakademien und Hunderten von professionellen Athleten weltweit genutzt.

Als Nicki Violetti und Robb Wolf das CrossFit-affilierte Studio "NorCal Strength und Conditioning" im Jahre 2004 eröffneten, ging es ihnen wie vielen anderen auch: Ihre personellen und finanziellen Ressourcen waren angespannt, aber sie mussten gleichzeitig Aufmerksamkeit für das Geschäft kreieren. „Wir waren erst das vierte affilierte CrossFit Studio und es war ein vollkommen ungewöhnlicher Name. Niemand zuvor hatte von CrossFit gehört“, sagt Violetti.

Vielleicht sind Ihre Herausforderung ähnlich wie bei CrossFit: Sie verfügen weder über ein großes Marketing-Budget noch über ausreichend Personal, um eine Strategie zu entwickeln und diese dann auch umzusetzen. Hier sind zwei erprobte und ehrliche Methoden, um mehr Kunden in Ihr Studio zu bringen und Kunden an sich zu binden.

Preiswerte & praktische Marketingunterlagen

Man sagt, gute Dinge kommen in kleinen Einheiten. Nun raten Sie was? Gutes Marketing kann auch in kleinen Einheiten kommen. Einfache Postkarten verbinden Marketing Aktivitäten von Selbständigen egal welcher Größe: Ob Fitness-Studiokette oder Solo-Yogalehrender. Es funktioniert als mobile Anzeige: Die Postkarte ist vielseitig nutzbar – man kann sie in anderen Geschäften hinterlegen, am eigenen Empfang hinterlegen und Besucher verteilen die Werbemittel an Freunde.

Nicki Violetti lässt in der Regel zwei verschiedene Postkarten pro Monat produzieren. Eine zum Beispiel, um anstehende Workshops und besondere Veranstaltungen anzukündigen. Zusätzlich gibt es den aktuellen Stundenplan als Postkarte. Pro Postkarte lässt Nicki jeweils zwischen 250-500 Stück drucken. Flyerpilot.de und flyer.de sind nur zwei Beispiele für ein gutes Preis- Leistungsverhältnis. Erkundigen Sie sich auch bei einer Druckerei in Ihrer Nachbarschaft.

Sprechen Sie ebenso mit Firmen und Freiberuflern aus Ihrer Nachbarschaft und im Bekanntenkreis. Vielleicht sind diese an Kompensationsgeschäften interessiert. So wird sie vielleicht ein Grafik-Designer beim Layout unterstützen wenn er dafür die Dienstleistungen aus Ihrem Studio nutzen kann. Um die Druckkosten werden Sie vorr. nicht herumkommen aber generell sind diese bei Postkarten niedriger als bei anderen Werbematerialien. Bitte nutzen Sie nicht Clip Art oder fangen an, sich selbst als Designer zu sehen und Entwürfe zu gestalten. Das finale Produkt spiegelt Ihr Geschäft und Ihren Stil wieder und alle Flyer und Postkarten sollten professionell und überwältigend aussehen.

Postkarten & Flyer

Überlegen Sie, wer Ihre Kunden sind und welchen Stil diese haben und integrieren Sie ein passendes Foto in die Postkarte oder unterstreichen Sie den Stil mit graphischen Elementen.

Integrieren Sie Ihr Logo und Kontaktinformationen (wenn genügend Platz vorhanden, ist ein Lageplan hilfreich).

Bieten Sie optional mehr Informationen zu dem Angebot an, das mit Ihrer Internetadresse hinterlegt ist.

Verwenden Sie einfache und einprägsame Überschriften.
Arbeiten Sie mit festen Aktionszeiträumen wenn Sie besondere Angebote haben.
Bieten Sie attraktive Preise an (im nächsten Abschnitt dazu mehr).

Bei postalischen Mailings denken Sie an ausreichend Raum für die Postadressen und stimmen Sie die Kartenmaße mit der Post ab.

Lassen Sie den Entwurf gegenlesen, bevor Sie den Druckauftrag freigeben.

Unwiderstehliche Preise (Aber nicht kostenlos!)

Eine der erfolgreichsten und effizientesten Marketing Strategien, um neue Kunden zu gewinnen, ist einen Monat an unlimitierten Kursen zu einem attraktiven Preis anzubieten. Der Preis spielt für viele Kunden eine große Rolle. Mit diesem Angebot bieten Sie den Kunden an, Ihre Dienstleistungen umfangreich zu prüfen und Sie und Ihr Team haben gleichfalls einen Monat Zeit, den Besucher zu überzeugen und dauerhaft für Ihre Einrichtung zu gewinnen.

CrossFit NorCal konnte ihren Kundenzuwachs um 100% und Serviceverkauf um 143% im Vergleich zum Vorjahr steigern als sie ein 12-Session-Paket für 150\$ einführten. Als sie die neuen Kunden zusätzlich mit einem automatisierten elektronischen Lastschriftverfahren abwickelten, konnten sie zusätzlich den Gewinn auf über 100% steigern.

Werden Sie kreativ, wenn sie keine Kurse anbieten. Spa's und Wellnessanbieter können zum Beispiel eine Massage mit Gesichtsbildung, Maniküre und Pediküre für 100\$ anbieten, die über drei bis vier Besuche nutzbar sind. Personal Trainer können zum Beispiel drei Privatstunden für 75\$ anbieten und so weiter. Denken Sie bei diesen Angeboten nicht an eine Preisreduzierung sondern an effektive Marketingmaßnahmen, die sich über die Zeit auszahlen. Der Schlüssel ist, neue Kunden zu motivieren, Ihre Einrichtung mehrfach in einen bestimmten Zeitraum zu nutzen, was meistens zu einer stärkeren Kundenbindung führt.

Machen sie nicht den Fehler, ihre Dienstleistungen kostenlos anzubieten. Das lockt häufig nur Besucher an, die in der Regel nicht wirklich an Ihren Angeboten und einem Vertrag interessiert sind.

Marketing-Controlling

Um zu prüfen, ob Ihre Aktionen und Angebote bei der Zielgruppe ankommen, sollten sie Ihre Marketing-Aktivitäten beobachten, Ergebnisse sammeln und auswerten. Ein Softwareprogramm kann Ihnen dabei helfen. Bevor Violetti mit Mindbody Software starteten, wurde alles manuell in den persönlichen Tagesplanern erfasst und keine Quittungen ausgestellt. Mit Mindbody Software können Sie alle Informationen sammeln und auswerten: die Notfall-Kontaktaten und den Geburtstag von Kunden aber auch wie oft ein Kunde im Studio war, was gekauft wurde, welcher Kunde ein neues Mitglied empfohlen hat und vieles mehr. „Ich weiß das MINDBODY nicht das einzige Softwareprogramm ist aber ich kann nur weiterempfehlen unbedingt eine Software zu nutzen! Ein Handelsgeschäft würde nie auf die Idee kommen, ohne Software zu starten, da zum Beispiel das Inventar kontrolliert, Zahlungen abgewickelt und Rechnungen ausgestellt werden müssen. Warum sollte es in Ihrem Fall anders sein?“

Über CrossFit NorCal, Kunde von MINDBODY

Violetti und Wolfe eröffneten ihr Studio in Chico, Kalifornien, im Januar 2004 und nutzen seit Oktober 2007 MINDBODY Software. Seit dem sind ihre Umsätze gestiegen. Sie beschäftigen ein Team an Personal Trainern, die Kunden über eine individuelle Betreuung helfen ihre Ernährungs- und Fitnessziele zu erreichen und gleichzeitig Spaß dabei zu haben. Von über 1.700 CrossFit Studios weltweit nutzen über 425 Studios MINDBODY Business Management Software.

www.norcalsc.com

Contributors: Sharlee Horton, Stewart Skiff. Editor: Meg McCall, MINDBODY.

+49.6172.800333 (Deutschland) | +43.6138.20076 (Österreich) | WWW.MINDBODYONLINE.DE

