

Fitnessstudio, Qualität und Service

05.11.2018, 09:13 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *formedo GmbH*

Presseagentur: *formedo GmbH*



Antonio e Silva: International anerkannter Experte für Gesundheitswirtschaft & Fitnessstudio Consulting

Antonio e Silva: International anerkannter Experte für Gesundheitswirtschaft & Fitnessstudio Consulting

Das war eine meiner Lieblingsaufgaben: Der Fitnessstudio Rundgang mit neuen Interessenten, mein Fitnessstudio zu zeigen und unser Trainings-System dem Kunden zu erläutern. Ich war immer startbereit für derartige Aufgaben, die mir sehr viel Freude gemacht haben. Natürlich gaben wir unser Bestes, um den Interessenten einen Vertrag zu verkaufen, nicht immer war das Ergebnis zufriedenstellend. Nach 12.000 Kunden Rundgängen sowie viel Statistik, Befragung und natürlich intensiver Beobachtung habe ich in 1991 ein System entwickelt: Fitness Silva-Sales-System

Fitness Silva-Sales-System-Tour ist ein Fitnessstudio Rundgang System, das genau definiert, wie schnell Interessenten zu Kunde werden. Folgen Sie allen 4 Phasen und arbeiten Sie an Ihrem Verkaufs Abschluss Ergebnis.

Phase 1 - Das Wichtige: Die
Video Prüfung

Gehen Sie (als Kunde) mit einem Ihrer Mitarbeiter und filmen Sie (aus Sicht des Kunden) den gesamten Rundgang, inklusive Beratung. Anschließend schauen Sie sich diesen Film mit dem gesamten Trainerteam an, und Sie werden sehen, wie langweilig und eintönig alles ist. Fragen Sie Ihr Team nach Verbesserungsvorschlägen, die sie innerhalb einer Woche einreichen sollen. Sie werden sehen, dass einige sehr gute Vorschläge gemacht werden.

Phase 2 - Der Kunde möchte Ihre Immobilie nicht kaufen.

Kommen 2 Personen in Ihr Fitnesscenter, um sich einen ersten Eindruck zu verschaffen, muss für Sie erkennbar sein: Welche der beiden Personen wird über den möglichen Vertragsabschluss entscheiden. Bei einem Ehepaar ist es zu 80% die Ehefrau. Sie wird die Gesprächsführung übernehmen und die meisten Fragen stellen.

Nach einer netten Begrüßung stellen Sie die wichtige Frage: "Warum wollen Sie jetzt mit Fitness anfangen?". Warum ist diese Frage so wichtig? Weil je nach Kundenbedürfnis ein entsprechender Rundgang angeboten wird.

1. Rücken Rundgang (Sie haben in der Hand ein Rotes Schreibbrett)
2. Abnehm Rundgang (Sie haben in der Hand ein Orangeses Schreibbrett)
3. Best Ager Rundgang (Sie haben in der Hand ein Schwarzes Schreibbrett)
4. Ausdauer/Kreislauf Rundgang (Sie haben in der Hand ein Grünes Schreibbrett)

Für alle 4 Rundgänge entwickeln Sie einen genauen individuellen Kunden Information Ablauf, jede Tour ist ganz anders gestaltet. Ihre Mitarbeiter müssen genau wissen wie eine derartige Tour funktioniert. Bitte trainieren Sie mit Ihrem Team diese Touren bis zur absoluten Professionalität, denn die einzelne Tour kostet Ihr Fitnessstudio jedes Mal ca.720 €, wenn sie nicht richtig gemacht wurde. Führen Sie eine Rundgangs liste ebenso eine Telefonliste, um eine optimale Statistik führen zu können.

Zum Beispiel
für die Abnehm Rundgangs Tour:

- Zeigen Sie die Fitnessgeräte, die genau für Figur Training gedacht sind (Bauch/Taille)
- Erklären Sie Ihr individuelles Ernährungsprogramm
- Präsentieren Sie Ihre Vorher- Nachher Erfolge in Form einer Foto Tafel
- Definieren Sie genau den Zeitraum, in dem das gewünschte Körpergewicht erreicht wurde.

Phase 3
- "Hier will ich bleiben"

Wenn der Kunde derartige Gedanken

hat, dann möchte er sofort starten. Während des Rundgangs müssen Sie den Mitarbeiter vorstellen und lassen Sie dem Kunden einige Minuten Zeit, mit dem Mitarbeiter über das dem orangenen Schreibbrett zugeordnete Thema zu sprechen. Während des Rundgangs erklären Sie dem Kunden, dass im ersten Trainingsjahr 2 x pro Woche 45 Minuten Training mehr als genug ist, um sein Ziel zu erreichen. Ganz wichtig ist es zu fragen, an welchem Wochentag der Kunde trainieren möchte? Wird ein präziser Tag genannt, lässt dies auf einen möglichen Vertragsabschluss schließen. Der Statistik bestätigt diese Vermutung.

1. Am Tour Ende

bitten Sie den Kunden in ein ruhiges Büro, bieten ihm ein Willkommen Club Getränk an und planen Sie gemeinsam die individuelle Zieljahresplanung (Präsentation in DIN A3 Format, Sie müssen für alle 4 Ziele ein Konzept Poster entwickelt haben) Darin ist schriftlich festzuhalten:

·Name des Kunden
Trainingstag
Zielvorstellung des Kunden

Information des Kunden über die körperlichen Veränderungen in den drei Phasen des ersten Trainingsjahres.

Fragen Sie, ob der Kunde mit einer derartigen Zielplanung einverstanden ist. Fällt die Antwort positiv aus, wird der Abschluss eines Trainingsabos entsprechend sicher sein. Jetzt wird deutlich, warum ein Fitness Rundgang mit dem Kunden zum Erlebnis werden kann.
www.antoniosilva.de (<https://www.antoniosilva.de/>)

Pressekontakt:

formedo GmbH
Herr Antonio Silva
Schloßbergstr. 28
38315 Hornburg

fon ...: 01722704735
web ...: <http://www.formedo.de>
email : silva@formedo.de

Portrait

Sie können diese Pressemitteilung - auch in geänderter oder gekürzter Form - mit Quelllink auf unsere Homepage auf Ihrer Webseite kostenlos verwenden

News-ID: 1025209 • Views: 574 (Stand: 31.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/1025209/FitnessstudioQualitaet-und-Service.html>