

Fitnesscenter - Kundenbindung der Zukunft

12.06.2023, 09:18 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Antonio Silva*

Presseagentur: *Antonio Silva*



Bevor Fitness Kunden an ein Fitnessstudio gebunden werden können, müssen sie zunächst gewonnen werden.

Wenn in einer Fitnessanlage Mitglieder kündigen, schaut die Geschäftsführung schnell auf die Trainer. Haben Sie sich auch schon einmal von Ihrem Chef die Frage stellen lassen müssen: "Warum hat denn Frau Maier gekündigt?" Und Sie wussten aus dem Stand keine Antwort darauf? Hatten Sie nicht kürzlich erst mit Frau Maier gesprochen: "Na, Siegrid, kommst du klar? Wenn du einen neuen Trainingsplan brauchst, sagst du mir Bescheid, ja?" Und Frau X hat damals doch dankbar gelächelt, oder? Davon, dass ihr das Training keine Freude mehr macht, oder sie einen neuen Trainingsplan braucht, hat Sie nichts gesagt.

In der Praxis zeigt sich, dass sich eben nicht alle Fitness Mitglieder selbst an die Trainer wenden und nach neuen Übungen oder einem neuen Trainingsplan fragen. Zu denken "Na, wenn sie nicht fragen, sind sie selbst schuld..." hilft nicht weiter. In einem Fitnessstudio, die auf Qualität und Service setzt, muss die Initiative vom Trainer ausgehen.

Der Fitness Trainer seine Verantwortung

Der Trainer hat auch die Funktion eines Animateurs. Es fällt in seinen Verantwortungsbereich, dass der Gast langfristig die Freude am Fitness Training behält und Kunde der Anlage bleibt. Ein gewisses Maß an Kündigungen in einem Fitnessstudio ist normal. Wenn jedoch die Anzahl der Kündigungen zunimmt, wird im Regelfall mehr Geld in das Marketing investiert. Oft werden dann teure Werbekampagnen gestartet.

Falls die Werbung etwas bringt, kommen neue Mitglieder ins Studio. Die letzten Jahre haben jedoch gezeigt, dass es immer schwieriger wird, neue Kunden durch Werbung zu locken. In einer Anlage, die auf Betreuung und Service setzt,

kosten die Neuzugänge die Trainer viel Arbeitszeit -- Zeit, die für die Betreuung der Bestandskunden verloren geht. Auch als erfahrener Trainer unterschätzt man all zu leicht, wie sehr die Gäste sich und die Trainer auf der Training Fläche beobachten: "Der kümmert sich schon wieder um diese Neue da drüben. Was ist denn mit mir? Zahle ich etwa keine Beiträge?" Diese Unzufriedenheit führt oft genug zu weiteren Kündigungen.

Menschen wollen ihre Trainings Ziele erreichen

Nur ca. 6 Prozent Ihr Mitglieder erreichen ihre Fitness-Ziele, durch mangelhafte Betreuung der bestehenden Fitness Mitglieder kann ein regelrechter Teufelskreis entstehen: Mitglieder kündigen. Nicht einfach ein neues Trainingsprogramm erstellen, sondern genau formulieren, wie viel dein Kunde abnehmen möchte. Das hat den Vorteil, dass das Ziel auch klar messbar ist und jederzeit von dir objektiv überprüft werden kann. Auch eine zeitliche Beschränkung kann dich unterstützen - zum Beispiel, dass die drei Kilo nach drei Monaten runter sein sollen.

Die Fluktuation steigt und die Zufriedenheit der Kunden sinkt.

Die Fluktuation steigt und die Zufriedenheit der Kunden sinkt. Ganz sicher bringt es nichts, wenn man als Trainer von einem Gast zum nächsten hetzt, nur um jedem einmal kurz "Hallo" zu sagen. Betreuung in Hinblick auf sein Training ist das jedoch nicht. Letzten Endes musst den Kunden neue und bessere Trainings Ergebnis haben. Optimale Fitness Trainings Betreuung ist:

Alle 60 Tage ein neues Trainingsprogramm verfassen.

Alle 90 Tage ein neues Ernährungsprogramm schreiben.

Alle 120 Tage neue Trainings Ziele festlegen. Zielsetzung ist eine starke Motivation Technik, denn nur so bleibt der Kunde hoch motiviert. Nicht vergessen, Ziele müssen realistisch sein!

Loyalty im Jahr 2023 aus Sicht der Fitness Konsumenten liegt an:

- (A) Optimale Trainings Betreuung
- (B) Genaue Individueller Zielsetzung
- (C) Strategie für Kunde Zufriedenheit/Motivation.

Verantwortlicher für diese Pressemitteilung:

Antonio Silva
Herr Antonio Antonio Silva Silva
Raderbroicherstr.7 Raderbroic
41564 Kaarst
Deutschland

fon ...: 017272704735
web ...: <https://www.antoniosilva.de/>
email : antoniosilva@online.de

Antonio e Silva ist ein international anerkannter Experte für Gesundheitswirtschaft & Fitnessstudio-Consulting sowie Marketing-Management-Konzepte für Fitnessstudios und kennt den internationalen Gesundheits-und Fitnessmarkt wie seine eigene Westentasche. Seit 38 Jahren sammelt er Erfahrungen im internationalen Freizeit- und Fitnessmarkt. Durch zahlreiche Beiträge und seiner Tätigkeit als Referent (über 200 Fachartikel, 3 Fitness Management Bücher und 1 Multi Media Fitness Manager CD) in der Internationalen Fachpresse hat sich Antonio e Silva darüber hinaus einen Namen gemacht.
Fitnessstudios Deutschland

Pressekontakt:

Antonio Silva
Herr Antonio Silva
Raderbroicherstr.7 Raderbroic
41564 Kaarst

fon ..: 017272704735
web ..: <https://www.antoniosilva.de/>
email : antoniosilva@online.de

Portrait

Antonio e Silva ist ein international anerkannter Experte für Gesundheitswirtschaft & Fitnessstudio-Consulting sowie Marketing-Management-Konzepte für Fitnessstudios und kennt den internationalen Gesundheits- und Fitnessmarkt wie seine eigene Westentasche. Seit 38 Jahren sammelt er Erfahrungen im internationalen Freizeit- und Fitnessmarkt. Durch zahlreiche Beiträge und seiner Tätigkeit als Referent (über 200 Fachartikel, 3 Fitness Management Bücher und 1 Multi Media Fitness Manager CD) in der Internationalen Fachpresse hat sich Antonio e Silva darüber hinaus einen Namen gemacht.
Fitnessstudios Deutschland

Pressekontakt

Antonio SilvaRaderbroicherstr.7 Raderbroic
41564 Kaarst

AntonioAntonio Silva Silva

017272704735

antoniosilva@online.de

www.antoniosilva.de/

News-ID: 1246653 • Views: 506 (Stand: 24.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/1246653/Fitnesscenter-Kundenbindung-der-Zukunft.html>