

Kundenschwund im Fitnessstudio durch Discounter und Premiumketten?

16.02.2011, 08:30 | Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: *t2 Training & Beratung Torben Trimpop*

t2 Training & Beratung

t2

Fitnessstudiobetreiber in Deutschland sehen sich anhand der Expansion von Discountern und Premiumanlagen strategischem Zugzwang ausgesetzt. Eine nicht unerhebliche Anzahl der Kunden zieht mit dem günstigerem Preis oder dem Wellnessmäßig umfangreich ausgestatteten Mitbewerber mit. Wie kann da der Kleinunternehmer mithalten? Ein Weg stellt die Optimierung der finanziellen Situation des Studios durch Durchleuchtung nach finanziellem Einsparpotenzial dar. Ein weiterer, nicht zu unterschätzender Ansatz ist, neben der Spezialisierung und der verstärkten Außenwerbung und Vereinbarung von Firmen- und Krankenkassenkooperationen, die volle Ausschöpfung von effektiven Kundenbindungsmaßnahmen. Ob nun wie bei uns möglich, mittels spezieller Software zur Kundenbefragung und damit zur gezielten Verwendung des Werbebudgets und der Unternehmensausrichtung, oder der gezielten Sensibilisierung aller Mitarbeiter für eine wirklich kundenfreundliche Atmosphäre inklusive Direktansprache auf der Trainingsfläche und der aktiven Trainingsbegleitung der Kunden. Lösungsansätze sind zur Genüge vorhanden und meiner Meinung nach ist bei dem hohen Trainingsbedarf unserer Gesellschaft auch genug "Platz" für die unterschiedlichsten Dienstleister. Wer sich allerdings etablieren oder wieder neu ausrichten will, findet mit uns eine Beratung welche die Sprache der Unternehmer spricht und auch versteht.

Portrait

Unternehmensberater für Verkaufstrainings, Kundengewinnung und -bindung sowie für Interimsmanagement auch überregional und im englischsprachigen Raum.

Wir definieren Kundenpotenziale und unterstützen Sie diese zielgerichtet auszuschöpfen. Maßnahmen, die Stammkunden generieren, welche Ihnen treu bleiben und Sie gerne weiter empfehlen werden. Effizienter Verkaufen, den Umsatz steigern und Kundenerwartungen übertreffen. Exzellente Führung sorgt für effektives, zu Spitzenleistungen motiviertes Personal - deren Einsatz soll anhaltend hoch sein und kann noch gesteigert werden durch gezielte Weiterentwicklung entsprechend der individuellen Motivation und über eine kompetente und zielgenaue Kommunikation. Vermittlung einer effizienteren Kundenkommunikation. Gezielter Werben, Aufzeigen von Einsparmöglichkeiten und Optimierung von Arbeitsabläufen, um unnötigen Mehraufwand zu vermeiden und kostbares Personal sowie eigene Arbeitszeit gewinnbringender einsetzen zu können.

News-ID: 510878 • Views: 836 (Stand: 30.07.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/510878/Kundenschwund-im-Fitnessstudio-durch-Discounter-und-Premiumketten.html>