

## Betriebliches Gesundheitsmanagement

12.02.2018, 09:02 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *formedo GmbH*

Presseagentur: *formedo GmbH*

---



Antonio Silva

Eine Strategie, um neue Mitglieder zu gewinnen

Autor: Antonio Silva

-----

Autor: Antonio Silva (<http://www.antoniosilva.de>)

Vor 17 Jahre war den Thema Firmen Fitnessvereinbarung zu verkaufen ein sehr schweres Konzept auf die Beine zu befördern, Firmen Inhaber waren nicht interessiert das die Mitarbeiter eine gesunder und Fitness Haltungen hätten.

Ich habe alle Form von Veranstaltung organisiert aber die Ergebnisse waren in vergleicht zu der Anstrengung sehr dünn. Eines Tages eine von meiner Fitness Mitglieder hat mich gefragt "Was bekomme ich, wenn ich meinen Chef über firmen Fitness überzeugt?" Das hat mir zu einer sehr guten und erfolgreichen Idee gebracht. Warum nicht, meine Fitness Mitglieder zu BGM Botschafter machen?

Fitness Mitglieder sind sehr wertvoll

Die Vorgehensweise ist einfach: Der Kunde vermittelt seinem Arbeitgeber einen Termin zum Thema BGM (Betriebliches Gesundheitsmanagement) Präsentation und erhält für jeden neu geworbenen Kollegen einen kostenlosen Monatsbeitrag. Ihr Ziel ist, eine Firmen Fitnessvereinbarung zu verkaufen.

Die ersten Schritte ist ein Infoblatt (DIN A5) zu entwickelt das erklärt diese Project an alle Fitness Mitglieder und wird beim Check out verteilt, zu die Blatt bitte auch ein Plakat im Umkleideraum platzieren - "Wir bringen deinen Chef ins Schwitzen! Und Du trainierst kostenlos. Interessiert?"

Natürlich ist einflucht das eure Fitnesstrainer die Mitglieder über das Thema informieren. Alle Fitness-Trainer werden auch eine Provision bekommen für jede "BGM Termin" Vereinbarung. Jede Woche werden bei jeder Fitness Trainer ein genaues Ziel für dieses Projekt festgelegt.

Bei jeder neuen Fitness Mitglied Anmeldung werde natürlich nach seinem Arbeitgeber gefragt mit der Information das auch kostenlos trainieren kann ein eine erfolgreicher Vermittlung. Wenn Sie konsequent diese Befragung bei der Anmeldung durchführen werde Sie 15 bis 25 neuen firmen pro Jahr gewinnen.

Wir haben bis 250 bis 300 neue Mitglieder durch solche Aktionen gewonnen, natürlich müssen bei Ihre wöchentliche Team Besprechung nach einer individuellen Statistik Erfolg fragen. Z.b: bei 10 neue Anmeldung (100%) müssen schon 70 % Erfolgsquote erzielen können.

Auf Ihre Internet Seite positionieren Sie eine neu spalte mit dem Thema BGM. Wo natürlich alle Informationen und Ansprechpartner präsentiert sind. Starten Sie auch ein Facebook Seite (oder Gruppe) mit dem Titel - Firmen Fitness + Ihr Ort.

Industrie- und Handelskammer, Gesundheit im Betrieb

Ein sehr wertvoller Partner für Ihre Fitnessstudio ist ihre IHK vor Ort. Wir haben enorm profitiert mit Kontakte zu zahlreiche Unternehmen vor Ort die nie mit uns Arbeiten würden.

Jede IHK hat ein Ansprechpartner für betriebliche Gesundheitsförderung, vereinbaren Sie ein persönlicher Termin. Was kann die IHK für Sie tun?

- IHK organisiere Gesundheitstagen für Unternehmer, Führungskräfte und alle, die sich im Betrieb mit der Mitarbeitergesundheit beschäftigten
- IHK arbeitet in diesem Bereich zusammen mit Krankenkassen, Institutionen, öffentlichen Einrichtungen.
- Teilnahme an Arbeitsgruppe Prävention und Kommunale Gesundheitskonferenzen.

Wenn Sie mit der IHK Kontakt aufnehmen müssen Sie natürlich ein Firmen-Fitness Konzept. Haben Sie eine?

Firmen-Fitness Konzept

Formieren Sie ein Team von 2 Mitarbeiter die verantwortlich für dieses Thema sind, die erst Schritt ist die Entwicklung ein vielseitiges, flexibles und innovatives Firmen-Fitness Angebot, das gleichermaßen auf die Wünsche von Arbeitgebern und -nehmern eingeht. Als systematischer Ansatz umfasst Betriebliches Gesundheitsmanagement im Optimalfall die Phasen:

1. Strategie
2. Analyse
3. Umsetzung
4. Evaluation

Mein Tipp: Lassen 2 Ihre Mitarbeiter einen Lehrgang in Berater/in für Firmenfitness bei der BSA-akademie, so lernen Sie die Grundlagen von Firmenfitness und die optimalen Kooperationsmodelle möglich sind.

-----  
Pressekontakt:

formedo GmbH  
Herr Antonio Silva  
Schloßbergstr. 28

38315 Hornburg

fon ...: 01722704735

web ...: <http://www.formedo.de>

email : [silva@formedo.de](mailto:silva@formedo.de)

## Portrait

-

---

News-ID: 992325 • Views: 798 (Stand: 10.07.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/992325/Betriebliches-Gesundheitsmanagement.html>