



© sdecoret - Fotolia.com

# Wie digital ist ihr Studio?

**Auch Fitnessstudios können sich der Digitalisierung nicht entziehen. Durch die neuen Rahmenbedingungen haben sich die Ansprüche der Kunden verändert. Als Studiobetreiber sollten Sie sich der Herausforderung Digitalisierung stellen und eine Lösung finden. Die Basis bildet dabei eine moderne Studiomanagementsoftware.**

Die Welt wird immer digitaler. Ob man es ablehnt oder begrüßt, ist eigentlich nicht die Frage, sondern wie ich als Unternehmer darauf reagiere. Der Lauf der fortschreitenden Digitalisierung ist nicht aufzuhalten und das Tempo, in dem sich der Fortschritt vollzieht, wird sich in Zukunft noch weiter erhöhen.

Die neuen Technologien verändern, wie wir zukünftig arbeiten, wie wir zukünftig konsumieren, wie wir zukünftig unsere Freizeit verbringen und wie wir zukünftig unsere Unternehmen führen werden. Alle Branchen sind betroffen und machen sich Gedanken, wie sie sich in einer digitalisierten Welt neu positionieren

Dieser Beitrag soll Ihnen helfen, die aktuelle Situation und die zukünftigen Entwicklungen besser einzuschätzen und angemessen darauf zu reagieren.

## Die digitale Herausforderung

Fakt ist: Der digitalen Herausforderung muss sich jeder Studiobetreiber stellen. Die entscheidenden Fragen werden sein, wo stehe ich heute, wie wird sich das Kundenverhalten aufgrund der Digitalisierung verändern, welche neu-

en Technologien wird die Zukunft noch bringen und wie können sie als Betreiber davon profitieren?

Die Fitnessbranche ist eine relativ junge Branche. Die Branche ist es gewohnt, sich sehr schnell an neue Entwicklungen, Innovationen und Trends anzupassen. Das spricht für uns. Andere Branchen sind sehr viel schwerfälliger und konservativer und haben dadurch sehr viel mehr Mühe dem digitalen Fortschritt zu folgen.

## Wo stehen wir heute?

Wie weit ist ein aktuelles und modernes Studio heute schon digital? Die allermeisten Anlagen verwalten Ihre Mitglieder mit einer Mitgliederverwaltung und checken Ihre Mitglieder über ein digitales Medium ein. Termine werden in einem Terminplaner erfasst und verwaltet. Der Trainingsplan wird über eine Software erstellt und ausgewertet. Die Dienstpläne werden digital geplant und per E-Mail an die Mitarbeiter verschickt. Die Homepage informiert die Kunden und Interessenten über die Öffnungszeiten, den aktuellen Kursplan, über aktuelle Angebote und den Leistungsumfang des Studios. Die

Facebookseite ergänzt die Informationen der Homepage und ermöglicht dem Studio interaktiv mit den Mitgliedern und Interessenten zu interagieren. Diesen Status finden wir bei den meisten Studios am Markt.

Ein paar wenige Studios haben diesen Stand noch nicht erreicht und verweigern sich dem Einzug von Bits und Bytes. Sie sind mit den altbewährten Karteikarten, dem Terminplaner auf Papier und handgeschriebenen Trainingsplänen glücklich und zufrieden. Diese Vorgehensweise funktioniert bis zu einer bestimmten Mitgliederzahl. Danach ist der Verzicht auf digitale Unterstützung nicht praktikabel und gefährdet das Unternehmen in seiner Existenz.

## Verändertes Kundenverhalten

Wie wird sich zukünftig das Verhalten der Kunden durch die weitere Digitalisierung ändern? Als erstes müssen wir darauf schauen, was sich bereits jetzt verändert hat. Welche neuen Verhaltensweisen zeigt der Kunde bereits heute, die er vor Jahren noch nicht gezeigt hat?

Kennen Sie noch den Tag der offenen Tür? Das waren noch Zeiten! An einem Wochenende kamen mehrere Hundert Interessenten, um sich das Studio anzuschauen. Wenn Sie heute einen Tag der offenen Tür machen, können Sie von einem erfolgreichen Wochenende sprechen, wenn 50 oder 80 Interessenten kommen. Woran liegt



**Norbert Kroshoff**

Dipl.-Inf. Norbert Kroshoff ist Geschäftsführer der Aidoo Software GmbH. Norbert Kroshoff, Jahrgang 1962, ist seit 1995 in der Fitness- und Freizeitbranche als Unternehmens- und Organisationsberater und Auditor tätig. [www.aidoo.de](http://www.aidoo.de)

das? Weil sie mit Ihrer Homepage jeden Tag und rund um die Uhr einen Tag der offenen Tür haben. Die Kunden schauen sich ihr Angebot, ihre Öffnungszeiten und ihren Kursplan mit den dazugehörigen Panoramabildern auf Ihrer Homepage an. Wenn Sie keine attraktive und interessante Homepage haben, dann entscheidet sich der Kunde für einen anderen Anbieter. So einfach ist das. Und das machen heute nicht nur die jungen und innovativen Kunden, sondern das geht querbeet über alle Alters- und Gesellschaftsschichten.

Wenn Sie ein Produkt, eine Reise, einen Flug oder ein Hotel buchen wollen, was machen Sie dann? Ein Großteil von uns geht auf ein Webportal, sucht nach dem Produkt, vergleicht die Leistung, den Preis und kauft bzw. bucht direkt. Das geht wahnsinnig einfach und wahnsinnig schnell. Doch wozu führt das? Diese Komfortmerkmale und diese Schnelligkeit nimmt der heutige Kunde als völlig normal an und sieht es als Standard. Diesen Komfort wird er auch von seinem Studio erwarten.

### Anforderungen der Kunden

Wenn er auf der Homepage des Studios ist, will der Interessent seinen Beratungstermin direkt buchen können. Wenn er sich bereits für Ihr Angebot entschieden hat, dann will er direkt seinen Vertrag auf der Homepage abschließen und den Termin für das Einweisungstraining buchen.

Das Mitglied möchte direkt seinen Lieblingskurs buchen, sein EMS-Training oder seinen Massagetermin. Er will an seinen nächsten Betreuungstermin erinnert werden, den Termin direkt bestätigen und auf einfache und komfortable Art den Termin verschieben können.

Der Kunde will ohne Umwege, sprich Telefonat oder Termin vor Ort, das erledigen wofür er sich entschieden hat, alles andere empfindet er als lästig und hält er für überflüssig.

Sie werden jetzt sicherlich einwenden, ja das ist ja nicht bei allen so. Viele wünschen sich noch den persönlichen Kontakt und die persönliche Beratung. Ja das stimmt, und das ist auch noch die Mehrheit. Aber fragen Sie sich einmal selber, wieviel von dem



© georgemelittie - Fotolia.com

Schneller, Unmittelbarer und Sofort hat sich bei uns schon in den Alltag eingeschlichen und etabliert. Und wie wird das in zwei, fünf oder zehn Jahren aussehen? Wird es eher abnehmen oder wird dieses Verhalten zunehmen?

### Die Gesamt-Lösung für ihr Studio

Und dafür braucht Ihr Studio eine Lösung. Diese Lösung kann so aussehen, dass Sie für alle Anwendungsfälle; Online-Vertragsverwaltung, Online-Terminverwaltung und Online-Kursverwal-



# HighRoller

Von finnischen Spitzensportlern empfohlene Innovation

Muskel- und Faszientraining ist jetzt leichter und effektiver als je zuvor.



Einfach in seiner Anwendung

Eignet sich für alle Alters- und Leistungsgruppen!

Abtrennbare Stellfüße

Entlastet Handgelenke, Unterarme, Nacken- und Schulterbereich

Herzlich Willkommen zu einem effektiven Proberollen auf der FIBO - Köln vom 7.-10.4.2016.  
Sie finden uns in der Halle 6 / Stand B65.

Besuchen Sie uns auch im web: [www.highrollerofficial.com](http://www.highrollerofficial.com)

