

en consulting: Erfolgstools für die Mitgliedergewinnung

Fünf Bausteine für nachhaltigen Erfolg

In der dynamischen Welt des Fitnessmarktes zeichnet sich die en consulting GmbH durch einen herausragenden Wachstumskurs aus. Mit über 130 aktiven Kunden und einem maßgeschneiderten Ansatz in der Mitgliederakquise bietet en consulting einzigartige Online-Marketing-Lösungen speziell für die Fitnessbranche. Ihr Erfolg beruht auf einer tiefgreifenden Kenntnis der Bedürfnisse von Fitnessstudios und ihren Kunden.

Geschäftsführer Daniel Neumann mit dem Expertenteam von en consulting

Fotos: en consulting GmbH

Die fünf Erfolgstools von en consulting sind strategisch so angelegt, dass sie in Synergie miteinander arbeiten, um ein Expertenimage im Einzugsgebiet der Partnerstudios zu etablieren. Dabei geht es nicht nur darum, Leads zu generieren, sondern diese auch effizient in treue Mitglieder zu verwandeln.

Die Website als Akquisetool

Beginnen wir mit dem ersten Baustein: die Website als Akquisetool. en consulting hat erkannt, dass der erste digitale Eindruck entscheidend ist. Eine Website ist nicht nur eine Visitenkarte, sondern das digitale Schaufenster, das die Kompetenzen und das Know-how Ihres Studios präsentiert. Die Website ist Ihr Tag der offenen Tür im Internet. Sie dient nicht nur dazu, Informationen bereitzustellen, sondern aktiv Interessenten zu generieren.

Daniel Neumann, einer der beiden Geschäftsführer von en consulting, betont die Wichtigkeit einer klar strukturierten und zielgerichteten Website: „Sie muss dem Interessenten sofort die Lösung seines Problems aufzeigen – das ist der Schlüssel zur Lead-Generierung.“

Digitales Empfehlungsmarketing

Das zweite Erfolgstool von en consulting, das digitale Empfehlungsmarketing, revolutioniert die Art und Weise, wie Fitnessstudios ihre Mitgliederbasis erweitern. Dieser innovative Ansatz verwandelt bestehende Mitglieder in Markenbotschafter, die ihre positive Erfahrung über den modernen Kommunikationskanal WhatsApp teilen. Die Folge: eine authentische, vertrauenswürdige und hochqualitative Lead-Generierung.

Durch diese Methode entstehen nicht nur neue Mitgliedschaften, sondern auch eine lebendige Community, die das Studio unterstützt und weiterempfiehlt.

Lead-Management mit Follow-up-Strategie

Die dritte Säule des Konzeptes von en consulting fokussiert sich auf effektives Lead-Management mit dem Ziel, aus den Leads Mitgliedschaften zu generieren. Die detailliert entwickelten Prozesse und Tools sorgen dafür, dass qualitativ hochwertige Leads nicht nur gewonnen, sondern systematisch zu Mitgliedern entwickelt werden. Zu viele Fitnessstudios lassen Wachstumspotenzial ungenutzt, weil sie im Verkaufsprozess keine nachhaltige Follow-up-Strategie verfolgen. en consulting schließt diese Lücke durch individuell zugeschnittene Prozesse und ein Online-Coaching, das die Integration dieser neuen Abläufe in den Alltag des Studios erleichtert.

Echtzeitsupport durch persönliches Coaching

Das vierte Instrument im Repertoire von en consulting ist ein persönliches Coaching, das in Echtzeit via Zoom stattfindet. Hier wird die Theorie in die Praxis umgesetzt, indem die erfahrenen Kundenberater die Mitarbeitenden der Partnerstudios direkt im Tagesgeschäft unterstützen.

Diese Unterstützung ist nicht nur eine kurzfristige Maßnahme, sondern ein kontinuierlicher Prozess, der hilft, die Abläufe im Studio immer weiter zu optimieren, und somit zu einer Steigerung der Mitgliederzahlen führt. Jedes Mitglied des Studios kann so im direkten Austausch mit dem en consulting-Team

stehen, Fragen stellen, Probleme besprechen und individuell Lösungen in Echtzeit entwickeln.

Salessoftware setzt Standards

Das fünfte und letzte Tool ist die Salessoftware, die speziell für den Verkaufsprozess in Fitnessclubs entwickelt wurde. Diese Software ermöglicht es den Clubs, den Beratungsprozess kontinuierlich zu überwachen, zu steuern und zu verbessern. Sie bietet unmittelbares Feedback und macht den Verkaufsprozess transparent und nachvollziehbar.

Mit diesem Tool wird jeder Mitarbeiter zu einem Verkaufstalent und Ängste oder Unsicherheiten im Verkauf gehören der Vergangenheit an. „Zudem ermittelt die Salessoftware als Endergebnis immer das emotionale Ziel des Interessenten, das den Abschluss im Nachhinein deutlich leichter gestaltet“, erklärt Daniel Erpenbach.

Authentisch und praxisnah

Diese fünf Bausteine bilden zusammen das Rückgrat des von Daniel Erpenbach und Daniel Neumann gegründeten en consulting-Ansatzes. Ihre Authentizität und ihre Praxisnähe machen das Konzept extrem erfolgreich. Sie haben ihre Lösungen in ihren eigenen Studios entwickelt und perfektioniert und stellen seit 2018 ihre Expertise auch anderen Studios zur Verfügung, damit diese ihren Erfolg steigern können.

Die en consulting GmbH versteht es, den digitalen Wandel als Chance zu nutzen und Fitnessstudios dabei zu unterstützen, in der digitalen Welt erfolgreich zu sein. Ihre Ansätze sind innovativ und ihre Ergebnisse sprechen für sich. Sie sind mehr als eine Beratungsfirma; sie sind für Studios der Partner auf dem Weg zum Erfolg.



Die Geschäftsführer der en consulting GmbH: Daniel Neumann (l.) und Daniel Erpenbach



en consulting GmbH
Otto-Hahn-Allee 16, 50374 Erftstadt
www.enfitnessmarketing.com