

fitness

MANAGEMENT

I N T E R N A T I O N A L



Nerio Alessandri: „Innovation war immer der Schlüsselfaktor für das Wachstum von Technogym“

Lesen Sie das Interview mit Nerio Alessandri in unserer Titelseite „Trends und Innovationen“ ab Seite 26

Trends und Innovationen

Einflüsse, Strategien, Chancen: Wie die Branche sich zukunftsfähig aufstellt

Aufstiegskongress 2023

„Real Results – Echte Ergebnisse“ am 6. und 7. Oktober in Mannheim

Fabian Hambüchen

Die Turnlegende ist Keynote Speaker beim Aufstiegskongress 2023



Daniel Erpenbach, Geschäftsführer der en consulting, mit Yannik Busch, Inhaber des WHY.BE.FIT, und Niklas Hoffmann, Online-Marketing-Manager bei en consulting (v. l. n. r.)

Interview mit Yannik Busch, Geschäftsführer des WHY.BE.FIT

Planbar neue Mitglieder durch digitales Marketing

In Hillesheim in der Vulkaneifel betreibt Yannik Busch das WHY.BE.FIT. Seit Ende 2021 lässt er sich von den Experten der en consulting GmbH in den Bereichen Online-Marketing, Lead-Management und Onboarding beraten und coachen. Warum er sich für en consulting entschieden hat und wie erfolgreich die Zusammenarbeit läuft, erläutert Yannik Busch im Interview.

fMi: Herr Busch, Sie sind seit Dezember 2021 Kunde der en consulting GmbH. Was war für Sie der Impuls, sich an die Marketingprofis zu wenden?

Yannik Busch: Wir kamen damals gerade aus der Corona-Zeit und den Lockdowns. Es gab viele Einschränkungen – 3G, 2G – und die Mitglieder waren noch sehr verunsichert. In der Situation war es unglaublich schwer, neue Interessenten zu gewinnen.

Mir war klar, wie wichtig Social-Media-Marketing ist und dass die entsprechenden Plattformen heute die beste Möglichkeit bieten, neue Kundinnen und Kunden zu gewinnen und mehr Umsatz zu generieren. Wir haben zunächst selbst versucht, Social-Media-Marketing für unsere Anlage zu machen, indem wir gepostet und unsere Postings beworben haben. Wir haben aber schnell festgestellt, dass die Qualität unserer eigenen Werbung nicht ausreichte. Werbung, die wir selbst auf Facebook oder Instagram bekamen, war deutlich besser als unsere Versuche. Es ist etwas ganz anderes, wenn Expertinnen und Experten dahinterstehen, die alles professionell gestalten.

Ich bin auf Facebook und Instagram auf eine Anzeige von en consulting gestoßen, die sich an Studiobetreiber gewendet und mich angesprochen hat – also die Jungs verstehen ihr Handwerk und generieren auch Leads für ihr eigenes Unternehmen (lacht). Über das Kontaktformular habe ich dann einen Termin für ein unverbindliches Erstgespräch vereinbart.

Warum haben Sie sich für en consulting entschieden und wie hat sich die Zusammenarbeit dann entwickelt?

en consulting hat von Anfang an ein starkes und ehrliches Interesse gezeigt – am Studio und unseren Prozessen sowie an mir als Unternehmer und meinem Team. Ich hatte nie das Gefühl, nur ein weiterer Kunde zu sein, der „mal eben schnell abgeschlossen wird“. Dieses offene und überzeugende Engagement kennzeichnet unsere Zusammenarbeit. Wir stehen in engem Kontakt, sei es bei Rückfragen an den Lead-Manager oder anderen Themen wie Abläufen oder Terminvereinbarungen – es ist immer jemand erreichbar oder meldet sich schnell zurück und hilft uns sofort.

Im Erstgespräch analysierten wir unseren Stand, was schon gut lief, wo unsere Probleme lagen und woran wir gezielt arbeiten mussten. Das Gespräch und die gesamte Herangehensweise überzeugten mich, sodass wir die ersten Ideen gleich umgesetzt haben. Im ersten Monat hatten wir über 50 Leads und einen abgeschlossenen Umsatz von 13.000 Euro zusätzlich.

Welche Aufgaben übernimmt en consulting für Sie?

en consulting schaltet für uns Kampagnen bei Facebook und Instagram, wodurch wir Leads generieren. Für diese Leads vereinbaren wir Termine für Probetrainings bei uns im Studio. Daraus entwickeln sich im besten Fall Mitgliedschaften.

Die erfolgserprobten und standardisierten Prozesse von en consulting sorgen dafür, dass unser Team alle Interessentinnen und Interessenten mit Stil und Sicherheit empfängt, einweist, begleitet und ihnen ein passendes Angebot unterbreitet. Für die anschließende Nachverfolgung und das Management der Leads hat en consulting Prozesse entwickelt, die ebenfalls sehr erfolgreich bei uns umgesetzt werden.

Was macht das Online-Marketing und das Lead-Management so erfolgreich?

Wir haben die relevanten Abläufe nach den Empfehlungen und Standards von en consulting optimiert, sodass sie schneller, effektiver und erfolgreicher umgesetzt werden können. Ablauf und Inhalt aller Prozesse sind klar vorgegeben. Kein Teammitglied telefoniert im eigenen Stil oder macht irgendwas irgendwie. Alle wissen, wie eine Einweisung oder ein Probetraining abläuft. Wir erreichen so eine einheitliche Qualität und überlassen nichts mehr dem Zufall.

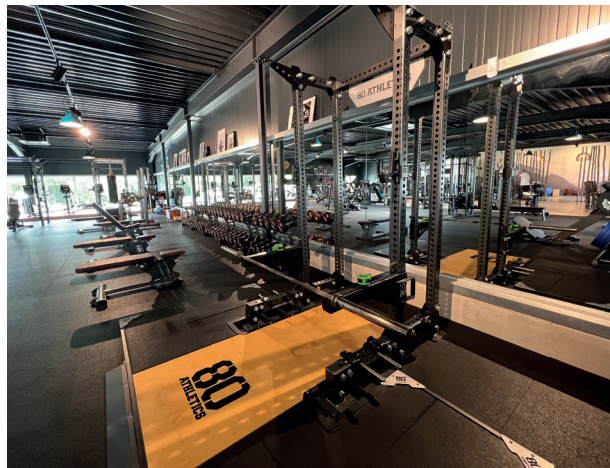
Was hat sich durch die Zusammenarbeit für Sie verändert?

Der größte Unterschied ist, dass wir deutlich mehr Termine haben als vorher – Probetrainings durch die Leads, aber auch durch Walk-ins sowie gleichzeitig deutlich mehr Weiterempfehlungen durch das digitale Empfehlungsmarketing von en consulting. Wenn man die Menschen, die über diese Kontakte ins Studio kommen, begeistern kann und sie Mitglied werden, dann bringen sie Freunde oder Familienangehörige mit und es spricht sich rum, dass das Training bei uns cool ist. So ein Kontakt ist auf jeden Fall mehr wert als nur der Kontakt selbst, weil das Lead-Management mit den Prozessen und Tools von en consulting einfach erfolgreich ist.

Der sprunghafte Anstieg der Zahl an Interessentinnen und Interessenten und entsprechend an Terminen hat den Studioalltag insofern verändert, dass wir diese strukturiert bearbeiten und nachverfolgen. Mit der Zeit haben sich die Prozesse bei uns im Team eingespielt und es läuft fast automatisch. Dafür war das permanente Coaching meines Teams durch en consulting Gold wert – sowohl das Online-Coaching als auch die Eins-zu-eins-Calls. Inzwischen hat mein Team alles im Griff, sodass ich selbst nicht mehr telefonieren muss und auch sonst in die operativen Abläufe nicht mehr eingebunden bin. Dadurch habe ich Zeit für andere Aufgaben, strategische Projekte und kann mein Unternehmen weiterentwickeln.

Welche Projekte konnten Sie in Angriff nehmen, für die Sie früher keine Kapazitäten gehabt hätten?

Im Sommer 2022 habe ich hier bei uns im Einzugsgebiet, etwa



zehn Minuten entfernt vom WHY.BE.FIT ein zweites Studio eröffnet. Dort sprechen wir mit einem personalarmen Konzept eine andere Zielgruppe an – jünger und preissensibel. Das WHY.BE.FIT ist klar im Premiumbereich positioniert und mit der zweiten Anlage sichern wir unseren Standort. Vor der Zusammenarbeit mit en consulting hätte ich kaum die Ressourcen für die Planung und Umsetzung des Projektes gehabt.

Welches Fazit ziehen Sie nach der bisherigen Zusammenarbeit mit en consulting?

Durch das Online-Marketing von en consulting kommen mehr Interessentinnen und Interessenten zu uns und wir können mehr Mitglieder gewinnen. Dadurch haben wir finanziell mehr Spielraum für neue Geräte oder andere Investitionen. Problemen, wie z. B. gestiegenen Energiekosten, können wir gelassener entgegensehen. Als Unternehmer kann ich AM Unternehmen arbeiten, weil ich nicht durch das Alltagsgeschäft IM Unternehmen gebunden bin.

Die Zusammenarbeit mit en consulting ist entspannt und vor allem erfolgreich. Wir haben kurze Kommunikationswege und fühlen uns super aufgehoben, weil auf der anderen Seite Experten agieren. Online-Marketing ist unser Weg, neue Kundinnen und Kunden zu generieren. ■

