ANDRESCONSULTING

FÜR INHABER VON SPORT-BUSINESSES

MEHR MITGLIEDER. MONAT FÜR MONAT.



Wie dein Sport-Business planbar neue Mitglieder gewinnt – ohne dass du selbst zum Werbeprofi werden musst.

> **Das System hinter ~500 Mitgliedern – aus der eigenen Schule, Schritt für Schritt erklärt.**

~500
MITGLIEDER IN DER EIGENEN SCHULE AUFGEBAUT

1999
EIGENE SCHULE SEIT

4
SCHRITTE VOM ZUSCHAUER ZUM MITGLIED

IN DIESEM REPORT

01
Warum sich Menschen für dein Angebot interessieren – und sich trotzdem nicht anmelden

02
Die Methode „Vom Zuschauer zum Mitglied“ in 4 Schritten

03
EXTRA ZUM HERAUSTRENNEN
Dein 30-Tage-Plan, 30 Content-Ideen & Probetraining-Checkliste

Für Kampfsportschulen, Fitness- & EMS-Studios, Tennis- und Tanzschulen – und alle, die Menschen in Bewegung bringen.

WAS UNSERE KUNDEN SAGEN

INHABER WIE DU. ECHTE STIMMEN.

★★★★★

„MEINE MITGLIEDERZAHLEN STEIGEN AKTUELL SEHR SCHNELL AN.“

„Zuvor hatte ich mich bereits mit zwei anderen Consulting-Firmen beschäftigt … Erst beim Consulting von Dominik Andres hatte ich jedoch von Anfang an ein sehr gutes Bauchgefühl. … Nach diesen drei Monaten entschied ich mich, dem Consulting beizutreten – eine Entscheidung, die ich rückblickend als die beste meines bisherigen beruflichen Werdegangs bezeichnen kann.“

Thomas M.
WING TSUN SIFU

★★★★★

„Ergebnisse in Form von neuen Anmeldungen werden sichtbar.“

„Man fühlt sich aufgehoben und vor allem habe ich das Gefühl, dass mir nicht einfach etwas verkauft werden soll. … Zudem finde ich es auch wichtig, dass der Mann selber aus dem Kampfsport kommt, auf der Matte steht und weiß, wovon er spricht!“

Karsten v. S.
WING TSUN SIFU

★★★★★

„Eine echte Bereicherung!“

„Dank Andres Consulting Coaching habe ich meine Ziele klar definiert und endlich konkrete Schritte umgesetzt. Die Coachings sind motivierend, ehrlich und auf den Punkt.“

Georg V.
SCHMERZFREI COACH & KAMPFKUNSTLEHRER

Das willst du auch?

Lass uns in einem kostenlosen Erstgespräch schauen, wie das bei deinem Sport-Business aussehen kann.

QR-Code scannen & Erstgespräch sichern
dominik-andres-consulting.de

LIEBE SPORTSFREUNDIN, LIEBER SPORTSFREUND!

Bevor du weiterblätterst, möchte ich dir sagen, warum ich diesen Report geschrieben habe.

Egal ob du Kampfsport unterrichtest, Tennis trainierst, Tanzkurse gibst oder ein Fitness- oder EMS-Studio führst: Du hast etwas aufgebaut, das Menschen guttut. Du hast Zeit, Geld und ganz viel Herzblut hineingesteckt.

Und trotzdem kennst du wahrscheinlich diese Momente, in denen du dich fragst, warum nicht mehr Menschen den Weg zu dir finden. Ich kenne diese Frage sehr gut, weil ich sie mir selbst jahrelang gestellt habe. Ich stehe seit über 25 Jahren in meiner eigenen Schule und weiß, wie es sich anfühlt, wenn die Anmeldungen ausbleiben.

> **Hinter jedem freien Platz in deinem Kurs steht ein Mensch, der gerade nicht weiß, dass es dich gibt.**

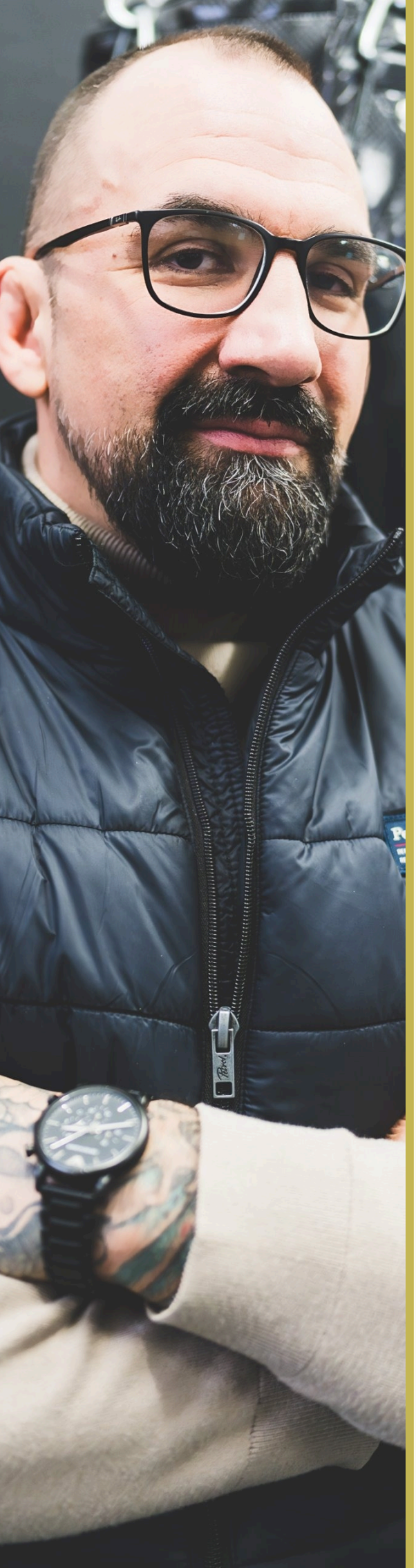
Genau das will ich ändern. In diesem Report zeigen wir dir, wie du planbar neue Mitglieder gewinnst, ohne dass du dich selbst mit Werbung herumschlagen musst. Nimm dir 10 Minuten. Es lohnt sich.

AUF DEN NÄCHSTEN SEITEN ERFÄHRST DU

- ✓ warum das Problem in jeder Sportart dasselbe ist – und warum das eine gute Nachricht ist
- ✓ was die vollen Studios anders machen als die, die auf Anmeldungen hoffen
- ✓ die Methode „Vom Zuschauer zum Mitglied“, Schritt für Schritt
- ✓ wie das konkret für deine Branche aussehen kann



Dominik Andres
Gründer Andres Consulting · Sportler aus Leidenschaft



ÜBER MICH

SPORTLER AUS LEIDENSCHAFT.

Und Unternehmer, der dieselben Sorgen kennt wie du.

Angefangen hat alles mit Kung-Fu. Ich wollte einfach lernen, mich zu verteidigen. Daraus wurde eine Leidenschaft, die mich nie mehr losgelassen hat. Ich bin drei Mal pro Woche 100 Kilometer hin und 100 zurück gefahren, um beim richtigen Trainer zu lernen. Heute trage ich den schwarzen Gürtel im BJJ.

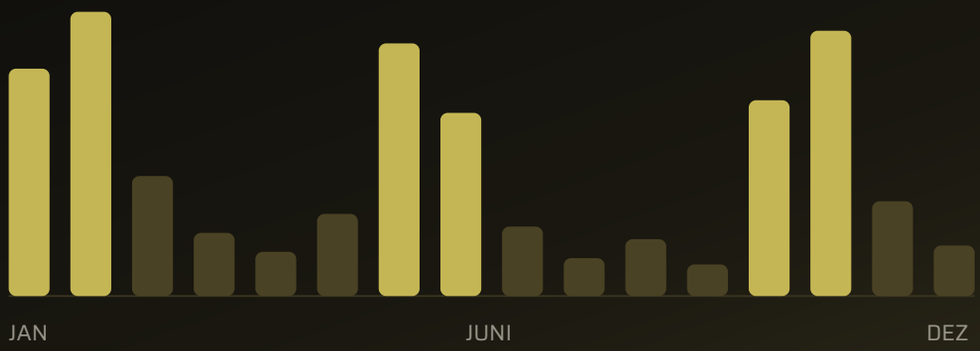
Seit 1999 leite ich meine eigene Schule und habe dort knapp 500 Mitglieder aufgebaut – und halte diese Zahl seit Jahren stabil. Ich kenne also den echten Alltag: Stundenplan, Probestunden, Mitglieder halten, und die stille Sorge, wenn im Januar weniger Neue kommen als erhofft.

Als die Agenturen, die ich beauftragt hatte, meine Zielgruppe nie wirklich erreicht haben, habe ich alles selbst gelernt und in meiner eigenen Schule getestet. Heute geben wir dieses Wissen als Team an andere Sport-Businesses weiter.

25+	~500	1999
JAHRE AUF DER MATTE	MITGLIEDER AUFGEBAUT	EIGENE SCHULE SEIT

ANFRAGEN PRO WOCHE

Beispiel: Wellen statt Wachstum



DIE AUSGANGSLAGE

KENNST DU DAS?

Dein Angebot ist gut. Die Leute, die da sind, kommen gern. Und trotzdem ist da dieses Gefühl, dass es mehr sein könnte.

Mal kommt eine Welle Anmeldungen, dann ist wieder wochenlang Ruhe. Du hoffst auf den Januar, auf den Sommer oder auf den nächsten Kursstart. Wachstum passiert eher zufällig als geplant – und wenn die Anfragen länger ausbleiben, macht der Blick aufs Konto keinen Spaß.

01

Anmeldungen kommen in Wellen statt regelmäßig.

02

Die Mitgliederzahl steht seit Monaten ungefähr auf der Stelle.

03

Du hast schon Werbung ausprobiert, aber es kam wenig dabei heraus.

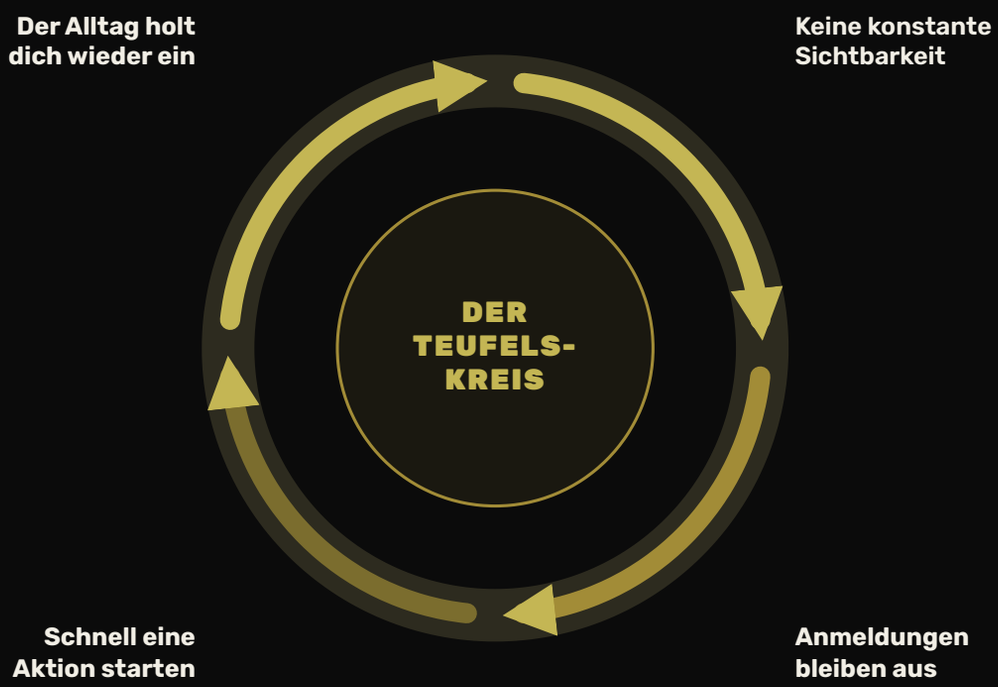
04

Du weißt, dass mit deinem Angebot eigentlich viel mehr drin wäre.

Wachstum sollte kein Zufall sein. Es kann planbar werden.

DER TEUFELSKREIS

UND DANN FÄNGT ALLES WIEDER VON VORNE AN.



Das Frustrierende ist: Es liegt nicht an deiner Expertise.

Du bist Trainer, Lehrer oder Coach und kein Werbeprofi. Also kümmerst du dich erst dann ums Marketing, wenn es eng wird. Du probierst schnell etwas aus, es passiert kurz etwas, und dann holt dich der Alltag wieder ein. Vielleicht hast du auch schon eine Agentur bezahlt – und am Ende blieb vor allem eine Rechnung übrig.

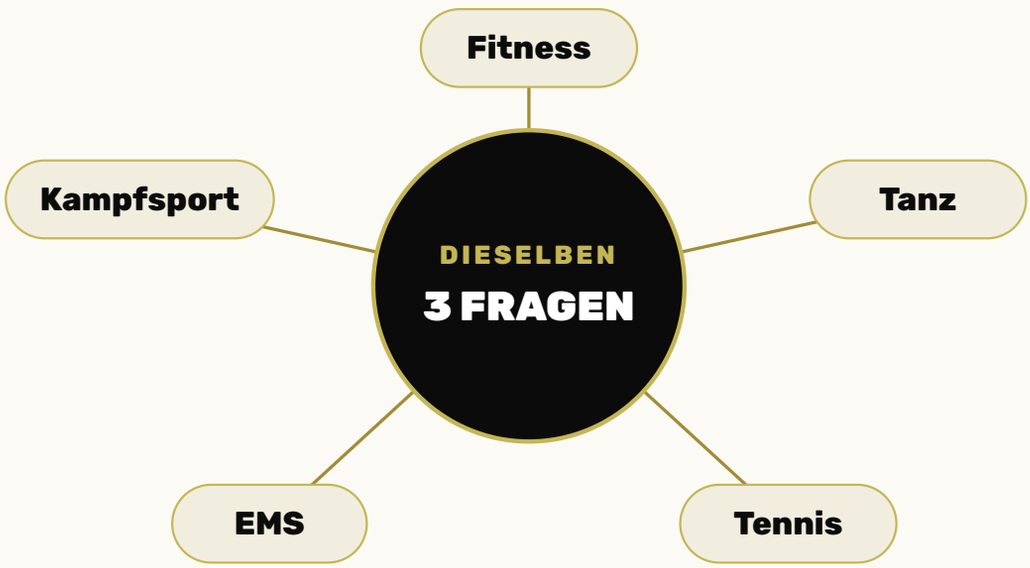
Am meisten ärgert es dich wahrscheinlich, wenn du Anbieter siehst, deren Kurse voller sind, obwohl du weißt, dass deine Qualität höher ist. Der Unterschied liegt aber nicht im Können. Jede Woche ohne neue Anfragen ist eine Woche, in der sich jemand für ein anderes Studio entscheidet.

Die einen sind sichtbar. Die anderen hoffen.

DIE ÜBERRASCHENDE WAHRHEIT

TENNIS, FITNESS ODER KAMPFSPORT: DAS PROBLEM IST ÜBERALL DASSELBE.

Und genau das ist die gute Nachricht.



„Passe ich da rein?“

Sie wollen wissen, ob sie dazugehören.

„Wie ist es da wirklich?“

Sie wollen sehen, wie es bei dir zugeht.

„Ist der erste Schritt leicht?“

Er muss sich einfach anfühlen.

Über 25 Jahre mit der eigenen Schule und die Arbeit mit vielen Sport-Businesses haben uns eines gezeigt: Egal welche Sportart – Menschen melden sich aus denselben Gründen an, und sie zögern aus denselben Gründen. Fehlt nur einer dieser Punkte, bleiben sie lieber auf dem Sofa, auch wenn dein Angebot perfekt für sie wäre. Die gute Nachricht: Das lässt sich lösen – mit einem klaren Weg, der in jeder Sportart funktioniert.

Neue Mitglieder fallen nicht vom Himmel. Aber sie können planbar kommen.

DER UNTERSCHIED

SO MACHEN ES DIE MEISTEN – UND SO GEHT ES RICHTIG.

Der Unterschied zwischen „hoffen“ und „planen“.

SO MACHEN ES DIE MEISTEN	SO GEHT ES RICHTIG
✕ Werbung nur vor dem Kursstart oder wenn es eng wird	✓ Das ganze Jahr sichtbar, damit Anfragen regelmäßig kommen
✕ Eine Agentur, die dein Business noch nie von innen gesehen hat	✓ Ein Team, dessen Gründer selbst ein Sport-Business führt
✕ Standardanzeigen, die für jeden gleich aussehen	✓ Ansprache zugeschnitten auf dein Angebot, deine Region, deine Zielgruppe
✕ Anfragen bleiben liegen, weil im Alltag keine Zeit ist	✓ Jede Anfrage bekommt schnell und persönlich eine Antwort
✕ Du erfährst nie, was eigentlich funktioniert	✓ Du siehst, was wirkt – und verstehst es mit der Zeit selbst

Neugierig, wo du gerade stehst?

Hol dir einen ehrlichen, kostenlosen Blick auf deinen aktuellen Auftritt – Website, Anzeigen und Social Media. Weil wir mit jedem Kunden 1:1 arbeiten, vergeben wir jeden Monat nur wenige kostenlose Erstgespräche.

QR-Code scannen & Erstgespräch sichern

dominik-andres-consulting.de

SELBSTCHECK

DER MITGLIEDER-CHECK: WO VERLIERST DU GERADE MITGLIEDER?

Nimm dir 2 Minuten und einen Stift. Kreuze ehrlich an.

- ☐ **01** Ich weiß ungefähr, wie viele Anfragen im nächsten Monat kommen.
- ☐ **02** Menschen in meiner Region, die mich noch nicht kennen, sehen regelmäßig etwas von mir.
- ☐ **03** Mein Auftritt zeigt echte Bilder aus meinem Studio und echte Menschen.
- ☐ **04** Eine Probestunde ist in unter zwei Minuten angefragt, auch am Handy.
- ☐ **05** Jede Anfrage bekommt innerhalb von 24 Stunden eine persönliche Antwort.
- ☐ **06** Ich weiß, wer angefragt hat, wer da war und wer sich noch nicht entschieden hat.
- ☐ **07** Wer nach der Probestunde nicht direkt unterschreibt, hört noch einmal von mir.
- ☐ **08** Ich weiß, wie meine Mitglieder der letzten drei Monate auf mich aufmerksam geworden sind.
- ☐ **09** Ich weiß, welche Werbung mir Anfragen bringt und welche nur Geld kostet.
- ☐ **10** Ich kann mich aufs Unterrichten konzentrieren, ohne ständig an neue Mitglieder zu denken.

8–10 KREUZE
Du bist stark aufgestellt – jetzt geht es um Feinschliff.

4–7 KREUZE
Das Fundament steht, aber an einigen Stellen verlierst du Mitglieder.

0–3 KREUZE
Hier liegt das größte Potenzial – oft reichen schon wenige Änderungen.

Egal, wie viele Kreuze du gesetzt hast: Im kostenlosen Erstgespräch schauen wir uns genau die Punkte an, bei denen du keins machen konntest.

QR-Code scannen & Erstgespräch sichern
dominik-andres-consulting.de

WIE DAS BEI DIR AUSSEHEN KANN.

Jede Sportart ist anders – der Weg zum Mitglied ist derselbe.

Yoga

Hürde: Viele Einsteiger fragen sich, ob sie beweglich genug sind.

Hebel: Einsteigerkurse sichtbar machen und diese Unsicherheit direkt ansprechen.

Tanzschule

Hürde: Anmeldungen kommen vor allem zum Kursstart.

Hebel: Das ganze Jahr sichtbar sein und Eltern sowie Paare gezielt ansprechen.

Tennis

Hürde: Das Image „nur für Könner“ oder „nur für Vereinsmitglieder“.

Hebel: Schnupper- und Familienangebote in den Vordergrund stellen.

EMS- & Fitness-Studio

Hürde: Skepsis, ob sich das lohnt, und vergessene Probetermine.

Hebel: Echte Einblicke zeigen, Termine schnell vereinbaren, freundlich nachfassen.

Kampfsport

Hürde: Die Angst, zu unsportlich oder zu alt zu sein.

Hebel: Die Einstiegshürde nehmen und zeigen, dass jeder anfangen kann.

?

Welcher Hebel bei dir der größte ist,

finden wir im kostenlosen Erstgespräch heraus.

MEHR DAZU AUF SEITE 22

WERKZEUG 1 · CONTENT-IDEEN

30 IDEEN FÜR BEITRÄGE, DIE NEUE MITGLIEDER ANZIEHEN.

Nie wieder „Was poste ich heute?“. Such dir eine Idee aus und leg los.

EINBLICKE

ZEIG, WIE ES BEI DIR WIRKLICH IST

01 So läuft eine Probestunde bei uns ab
02 Rundgang durchs Studio in 30 Sekunden
03 Das Aufwärmen der Gruppe im Zeitraffer
04 Ein Tag im Leben eines Trainers
05 Kurz vor Kursbeginn: die Halle füllt sich
06 Was in deine Sporttasche gehört

MENSCHEN

GESICHTER SCHAFFEN VERTRAUEN

07 Ein Trainer stellt sich vor
08 Mitglied des Monats
09 „Warum ich angefangen habe“ – ein Mitglied erzählt
10 Eine echte Erfolgsgeschichte
11 Unser Team in drei Worten
12 Warum es dieses Studio gibt – der Gründer erzählt

FÜR EINSTEIGER

NIMM DIE ANGST VOR DEM ERSTEN MAL

13 „Bin ich fit genug?“ – unsere ehrliche Antwort
14 Die 5 Fragen, die jeder Neue stellt
15 Was dich in der ersten Stunde erwartet
16 Die häufigsten Anfängerfehler
17 Man ist nie zu alt, um anzufangen
18 So einfach meldest du dich zur Probestunde an

WISSEN & TIPPS

ZEIG, DASS DU EXPERTE BIST

19 3 Übungen für zu Hause
20 Ein Mythos aus deiner Sportart – aufgeklärt
21 Richtig dehnen in 60 Sekunden
22 Die Technik oder Übung des Monats
23 So bleibst du motiviert, auch wenn es stressig ist
24 Darauf achten wir im Training besonders

GEMEINSCHAFT

MACH LUST AUFS DABEISEIN

25 Bring-einen-Freund-Woche
26 Bilder vom letzten Event
27 Erfolge feiern: Prüfung, Turnier, erstes Ziel
28 Die Challenge des Monats
29 Umfrage in der Story: Was wünscht ihr euch?
30 Neuer Kurs startet – nur wenige Plätze

SO NUTZT DU DIE LISTE

2–3 Beiträge pro Woche reichen. Lieber regelmäßig als viel.

Echt Eigene Fotos und Videos statt Stockbilder. Vorher das Einverständnis einholen.

Aufruf Jeder Beitrag endet mit einer Einladung zur Probestunde.

WERKZEUG 2 · ZUM AUFHÄNGEN

DEIN 30-TAGE-PLAN FÜR MEHR MITGLIEDER.

Hak ab, was erledigt ist – und häng den Plan dort auf, wo du ihn jeden Tag siehst.

1 2

WOCHE 1

DEN STAND KENNEN

GRUNDLAGE SCHAFFEN

- [ ] Zähle für den letzten Monat: Anfragen, Probestunden, neue Mitglieder. Trag sie auf Seite 13 ein.
- [ ] Frag jedes neue Mitglied: „Wie bist du auf uns aufmerksam geworden?“ und schreib es auf.
- [ ] Teste dein Anfrageformular am Handy. Geht es in unter zwei Minuten?
- [ ] Leg fest, wer jede Anfrage beantwortet – am besten innerhalb einer Stunde.
- [ ] Such dir 8 Content-Ideen von Seite 11 für diesen Monat aus.

WOCHE 2

SICHTBAR WERDEN

GESEHEN WERDEN & VERTRAUEN GEWINNEN

- [ ] Mach 10 echte Fotos oder kurze Videos aus deinem Training (vorher das Einverständnis einholen).
- [ ] Bitte 3 zufriedene Mitglieder um eine kurze Bewertung bei Google.
- [ ] Prüfe dein Google-Profil: Öffnungszeiten, Telefonnummer und Fotos aktuell?
- [ ] Poste 3 Beiträge: ein Einblick ins Training, ein Trainer stellt sich vor, ein Mitglied erzählt.
- [ ] Leg ein klares Einsteigerangebot fest, zum Beispiel eine kostenlose Probestunde.

MEIN ZIEL

In 30 Tagen will ich _____ **neue Mitglieder gewinnen.**

Ich starte am _____ **Unterschrift** _____

WOCHE 3

DEN WEG LEICHT MACHEN

AUS ANFRAGEN WERDEN PROBESTUNDEN

- [ ] Biete bei jeder Anfrage zwei feste Termine an statt „Wann passt es dir?“.
- [ ] Schick am Tag vor jeder Probestunde eine kurze Erinnerung.
- [ ] Geh die Probetraining-Checkliste auf Seite 14 mit deinem Team durch.
- [ ] Führe eine einfache Liste: Name · Anfrage · Probestunde · Mitglied ja/nein.
- [ ] Sag deinen Mitgliedern, dass Freunde gern zum Probetraining mitkommen dürfen.

WOCHE 4

NACHFASSEN & AUSWERTEN

AUS PROBESTUNDEN WERDEN MITGLIEDER

- [ ] Schreib allen, die noch nicht unterschrieben haben – freundlich und ohne Druck.
- [ ] Trag deine Zahlen für diesen Monat unten ein und vergleiche sie mit vorher.
- [ ] Schau nach: Woher kamen die Anfragen? Was hat funktioniert, was nicht?
- [ ] Such dir eine Sache aus, die du nächsten Monat besser machst.
- [ ] Fang wieder bei Woche 1 an. Jede Runde wird leichter.

DEINE ZAHLEN Vorher / Nachher

	MONAT VORHER	NACH 30 TAGEN
Anfragen		
Probestunden		
Neue Mitglieder		

WERKZEUG 3 · PROBETRAINING-CHECKLISTE

VON DER PROBESTUNDE ZUM VERTRAG.

Die meisten entscheiden sich in der Probestunde. Mit dieser Liste vergisst dein Team nichts.

1 VORHER

Gut vorbereitet

- [ ] Erinnerung am Vortag verschickt
- [ ] Name und Ziel des Interessenten sind dem Trainer bekannt
- [ ] Jemand empfängt ihn an der Tür

2 ANKOMMEN

Die ersten 5 Minuten

- [ ] Persönlich mit Namen begrüßen
- [ ] Kurzer Rundgang: Umkleide, Trainingsfläche, Getränke
- [ ] Nach seinem Ziel fragen

3 TRAINING

Ein gutes Gefühl

- [ ] Einen festen Ansprechpartner zuordnen
- [ ] Der Gruppe vorstellen, damit er nicht allein dasteht
- [ ] Für ein Erfolgserlebnis sorgen – nicht überfordern

4 DANACH

Das Gespräch

- [ ] Fragen, wie es gefallen hat – und zuhören
- [ ] Sein Ziel von vorhin aufgreifen: „So kommst du dahin."
- [ ] Mitgliedschaft einfach erklären: höchstens zwei Möglichkeiten
- [ ] Direkt fragen, ob er sich eintragen möchte

5 NOCH NICHT?

Ohne Druck

- [ ] Verständnis zeigen, nicht drängen
- [ ] Einen zweiten Termin gleich mitgeben
- [ ] Nach 1–2 Tagen freundlich nachfassen

DIE 3 GOLDENEN FRAGEN

„Was hat dich dazu gebracht, jetzt anzufangen?"
ZEIGT DIR SEIN ZIEL

„Wie hat es dir gefallen?"
ÖFFNET DAS GESPRÄCH

„Sollen wir dich gleich eintragen?"
MACHT DIE ENTSCHEIDUNG LEICHT

DIE METHODE

VOM ZUSCHAUER ZUM MITGLIED.

Die Methode, mit der aus Interesse ein festes Mitglied wird – in jeder Sportart.



Jedes neue Mitglied war vorher ein Zuschauer. Jemand, der dein Studio im Vorbeigehen gesehen, einen Beitrag auf dem Handy entdeckt hat oder schon lange mit dem Gedanken spielt, endlich etwas für sich zu tun. Die Frage ist nur, ob du diesen Menschen auf seinem Weg zu dir begleitest – oder ihn unterwegs verlierst.

Die Methode besteht aus vier Schritten, die ineinandergreifen. Fehlt einer, stockt das Ganze. Greifen alle, entsteht ein Kreislauf, der Monat für Monat läuft. Und du musst ihn nicht selbst bedienen – du musst nur verstehen, wie er funktioniert.

1

Gesehen werden

Die richtigen Menschen erfahren, dass es dich gibt.

SEITE 16

2

Vertrauen gewinnen

Sie sehen, wie es bei dir wirklich ist.

SEITE 17

3

Erster Schritt leicht

Probestunde einfach anfragen, schnelle Antwort.

SEITE 18

4

Probe wird Mitglied

Nachfassen, begeistern, auswerten.

SEITE 19



SCHRITT 1 VON 4

GESEHEN WERDEN

WER DICH NICHT KENNT, KANN SICH NICHT ANMELDEN.

Die meisten Menschen in deiner Umgebung wissen nicht, dass es dein Angebot gibt – oder sie denken gerade nicht daran. Sichtbar sein heißt, regelmäßig dort aufzutauchen, wo deine zukünftigen Mitglieder sowieso jeden Tag sind, zum Beispiel bei Instagram und Facebook. Das bedeutet gezielte Anzeigen für die Menschen in deiner Region, die zu deinem Angebot passen. Nicht einmal im Jahr eine große Aktion, sondern dauerhaft präsent.

- Anzeigen für genau die Menschen, die zu deinen Kursen passen
- Regelmäßige Einblicke statt einmaliger Aktionen
- Präsenz dort, wo deine Zielgruppe jeden Tag hinschaut



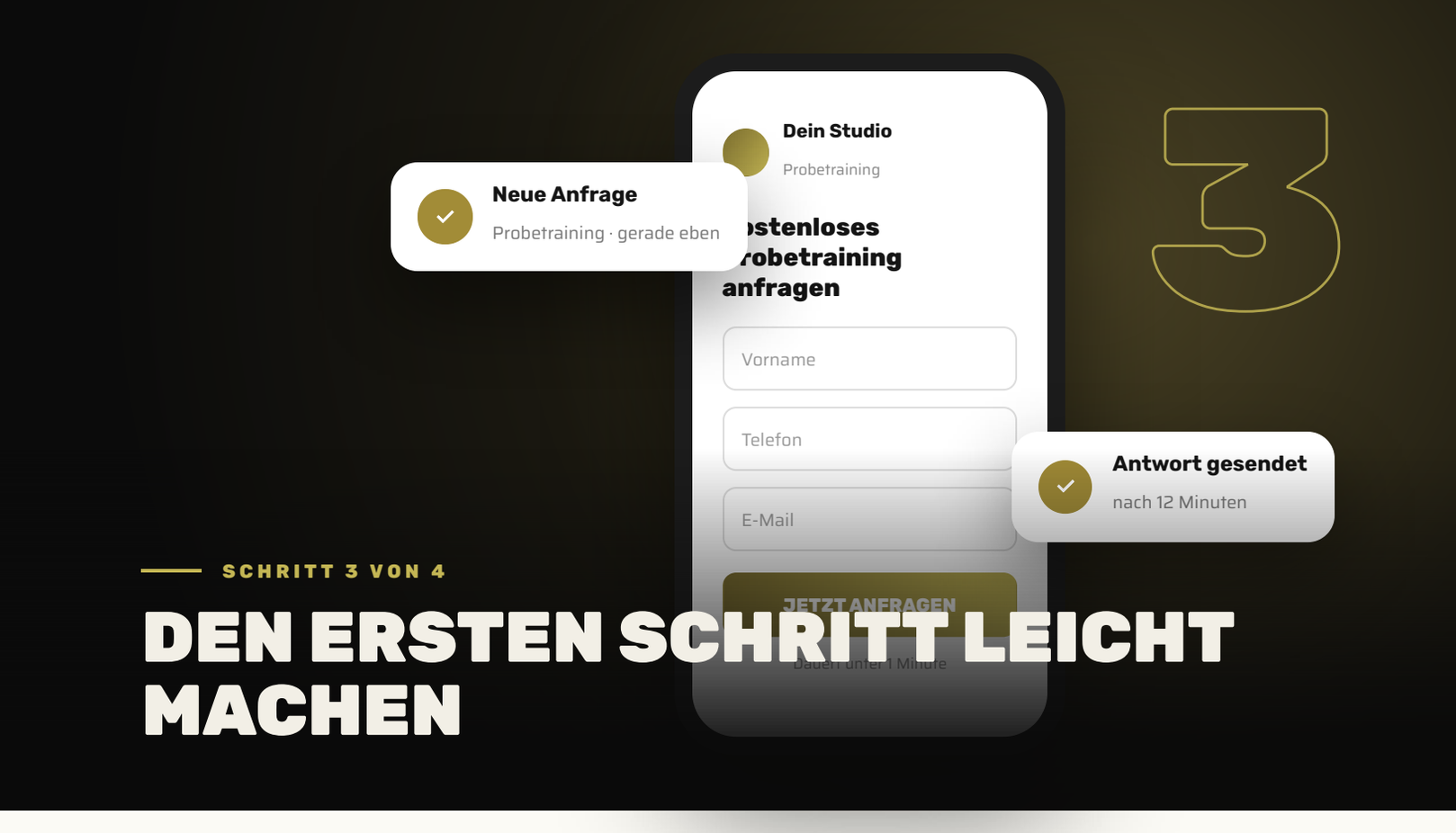
SCHRITT 2 VON 4

VERTRAUEN GEWINNEN

MENSCHEN MELDEN SICH DORT AN, WO SIE SICH SCHON WOHLFÜHLEN.

Der Schritt ins neue Studio ist für viele eine echte Überwindung. „Bin ich fit genug?“, „Passe ich da rein?“, „Sind das nette Leute?“ Genau diese Fragen muss dein Auftritt beantworten, bevor jemand überhaupt anfragt. Das schaffst du mit echten Bildern statt Stockfotos, mit einem Gesicht, das man kennenlernt, und mit Stimmen von Menschen, die schon dabei sind.

- Echte Einblicke statt Hochglanz
- Ein Gesicht, dem man vertraut
- Klare Antworten auf die Fragen, die sich jeder Neue stellt



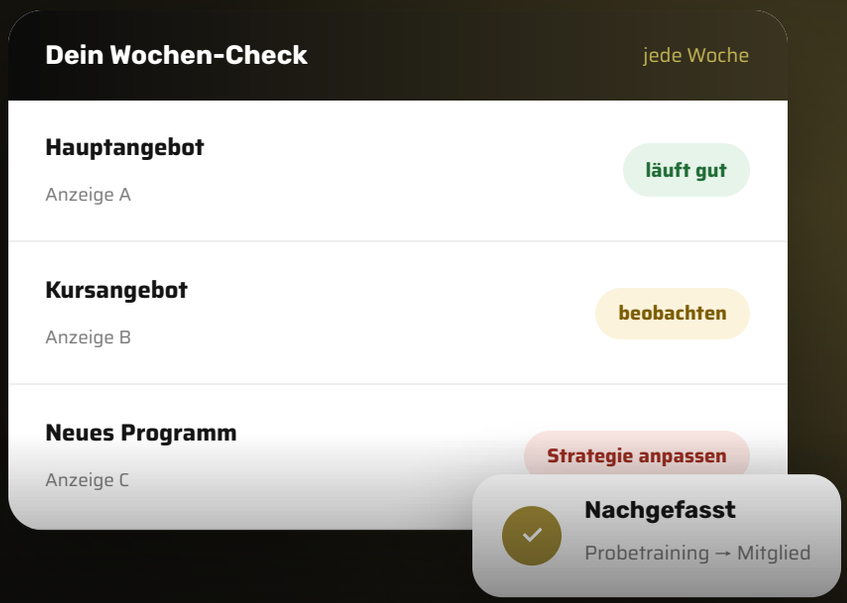
SCHRITT 3 VON 4

DEN ERSTEN SCHRITT LEICHT MACHEN

DER SCHWERSTE SCHRITT IST DER ERSTE.
MACH IHN LEICHT.

Jemand ist interessiert – aber wenn der Weg zur Probestunde kompliziert ist, springt er ab. Ein langes Formular, eine Mail ohne Antwort oder ein Rückruf nach drei Tagen reicht schon aus. Jede Anfrage ist ein Mensch, der gerade Mut gefasst hat. Wer schnell und persönlich reagiert, gewinnt ihn. Wer nicht, verliert ihn an jemand anderen.

- Die Probestunde ist in unter zwei Minuten angefragt, auch am Handy
- Schnelle, persönliche Rückmeldung, solange das Interesse frisch ist
- Überblick behalten, damit niemand verloren geht



SCHRITT 4 VON 4

AUS PROBE WIRD MITGLIED

EINE PROBESTUNDE IST NOCH KEIN MITGLIED.

Viele Interessenten sind begeistert und unterschreiben trotzdem nicht direkt. Das liegt nicht an dir – sie brauchen oft nur noch einen kleinen Anstoß. Wer nachfasst, freundlich und ohne Druck, gewinnt genau diese Menschen. Danach wird ausgewertet: Was hat Anfragen gebracht, wo springen Leute ab, was lässt sich verbessern? So wird der Kreislauf mit jeder Runde stärker.

- Nachfassen ohne Druck, damit Unentschlossene sich doch anmelden
- Jede Woche auswerten, was wirklich funktioniert
- Mit jeder Runde planbarer statt zufälliger

DEIN UMSATZ-POTENZIAL

RECHNE NACH: WAS SIND NEUE MITGLIEDER WERT?

Nimm einen Stift und trag deine eigenen Zahlen ein. Es dauert eine Minute.

DEIN RECHENBLATT

A Mitglieder heute _____

B Monatsbeitrag pro Mitglied _____ €

C Neue Mitglieder (dein Ziel) _____

= **Mehr pro Monat** (C × B) _____ €

= **Mehr pro Jahr** (× 12) _____ €

= **Mitglieder danach** (A + C) _____

BEISPIEL

Mitglieder heute	**100**
Monatsbeitrag	**79 €**
Neue Mitglieder	**+ 20**

MEHR UMSATZ PRO MONAT

+ 1.580 €

100 → 120 Mitglieder

Pro Jahr	**+ 18.960 €**

Und wir hören nicht beim ersten Ziel auf: Mit 40 neuen Mitgliedern sind es **+ 3.160 € pro Monat.**



8.000 €
HEUTE
100 Mitglieder

→

9.580 €
ERSTES ZIEL
+ 20 Mitglieder

→

11.160 €
DANACH
+ 40 Mitglieder

MONATSUMSATZ IM BEISPIEL

Bei 8.000 € Umsatz heute und 79 € Beitrag. Jedes neue Mitglied zahlt jeden Monat – das summiert sich.

Du hast dein Ergebnis?

Im kostenlosen Erstgespräch schauen wir gemeinsam drauf: Wie realistisch ist das für deinen Betrieb – und wie kommen wir dahin?

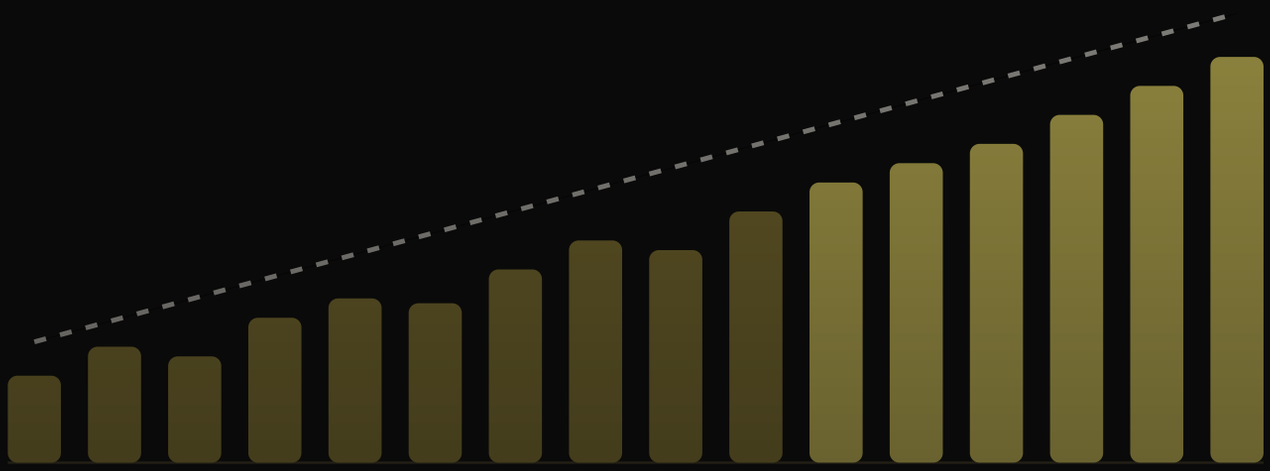
QR-Code scannen & Erstgespräch sichern

dominik-andres-consulting.de

Rechenbeispiel mit Beispielzahlen, kein Versprechen. Wie viele neue Mitglieder realistisch sind, besprechen wir ehrlich im Erstgespräch.

ANFRAGEN PRO WOCHE

So soll es aussehen: planbar statt Wellen



STELL DIR VOR

DAS THEMA „NEUE MITGLIEDER“ MACHT DIR KEINE SORGEN MEHR.

Du startest in die Woche und weißt schon vorher, dass wieder neue Interessenten zur Probestunde kommen. Nicht, weil du Glück hattest, sondern weil im Hintergrund etwas läuft, auf das du dich verlassen kannst.

Deine Kurse füllen sich, und wenn du an nächstes Jahr denkst, denkst du an Wachstum – nicht daran, ob es reicht. Und du stehst wieder da, wo du hingehörst: bei deinen Leuten, mitten in dem, wofür du brennst.

- ✓ Regelmäßig neue Anfragen statt Wellen
- ✓ Ein Partner, der ehrlich sagt, was zu tun ist
- ✓ Volle Kurse und ein Stundenplan, der wächst
- ✓ Kopf frei für das, was du am liebsten machst

DEIN NÄCHSTER SCHRITT

ES IST KEIN ZUFALL.

Du bist bis hierher gekommen. Das zeigt, dass dir dein Business am Herzen liegt und dass du weißt, dass mehr möglich ist. Nur weil du etwas tust – selbst oder mit einer Agentur –, heißt das noch nicht, dass du alles versucht hast. Meist sind es nur wenige Stellschrauben, die ein volles Studio von einem halb leeren unterscheiden. Um herauszufinden, welche das bei dir sind, brauchen wir nur rund 15 Minuten.

UNSER ANGEBOT AN DICH

HOL DIR DEINEN EHRLICHEN BLICK VON AUSSEN – KOSTENLOS.

1. Scanne den QR-Code mit deiner Handykamera.
2. Trag dich in das kurze Formular ein. Das dauert keine zwei Minuten.
3. Wir vereinbaren dein kostenloses, unverbindliches Erstgespräch.

Scannen & Termin sichern

Nur wenige Plätze pro Monat. Weil wir jeden Kunden persönlich begleiten, bieten wir nur eine Handvoll Erstgespräche pro Monat an. Ist der Monat voll, geht es erst im nächsten weiter.

KEIN VERKAUFSGESPRÄCH. EIN EHRLICHER BLICK AUF DEIN BUSINESS.

15
MINUTEN

In den 15 Minuten geht es nur um dich: Wo steht dein Business, wie kommen aktuell neue Mitglieder zu dir, und wo hakt es? Wir sagen dir offen, welche Stellschrauben wir sehen. Ob wir danach zusammenarbeiten, entscheidest allein du. Selbst wenn nicht, hast du eine klare Einschätzung, die dir weiterhilft.

HÄUFIGE FRAGEN

„Funktioniert das auch für meine Sportart?“
Ja. Der Weg vom Zuschauer zum Mitglied ist überall gleich – die Umsetzung passen wir an dein Angebot und deine Region an.

„Ich hatte schon schlechte Erfahrungen mit Agenturen.“
Genau deshalb arbeiten wir anders: persönlich, ehrlich und mit dem Blick eines Teams, dessen Gründer selbst ein Sport-Business führt.

„Ich habe keine Zeit fürs Marketing.“
Musst du auch nicht. Am Anfang stimmen wir uns kurz ab, danach läuft die Arbeit bei uns. Jede Woche bekommst du die Auswertung.

„Was kostet das?“
Das hängt davon ab, wo du stehst. Deshalb klären wir es erst nach dem kostenlosen Gespräch – ehrlich und passend zu dir.

„Muss ich mich lange binden?“
Nein. Wir schauen zuerst, ob es überhaupt passt.



HINTER JEDEM FREIEN PLATZ IN DEINEM KURS STEHT EIN MENSCH, DER NOCH NICHT WEISS, DASS ES DICH GIBT.

— DOMINIK ANDRES, GRÜNDER

ANDRESCONSULTING

Andres Consulting UG · In den Seewiesen 26
89520 Heidenheim an der Brenz
07321 / 4888912 · info@dominik-andres.com
dominik-andres-consulting.de

Kostenloses Erstgespräch sichern
dominik-andres-consulting.de