



DER E.WERK HEALTHCLUB: 250 NEUE MITGLIEDER IN 8 MONATEN MIT EN CONSULTING

In einem stetig wachsenden Markt für Gesundheit und Fitness hat der e.werk healthclub in Gerolzhofen eine bemerkenswerte Entwicklung hingelegt. Im Zentrum dieser Erfolgsgeschichte steht die fruchtbare Zusammenarbeit mit der en consulting GmbH, die das Studio nicht nur in seiner regionalen Präsenz gestärkt, sondern auch die Weichen für eine zukunftsorientierte Expansion gestellt hat. Das Interview mit Achim Kaufmann, dem Inhaber des e.werk healthclubs Gerolzhofen, beleuchtet die Tiefe und den Erfolg dieser Kooperation.

Herr Kaufmann, wie sah die Ausgangslage des e.werk healthclubs Gerolzhofen aus, bevor Sie die Partnerschaft mit en consulting begonnen haben?

Achim Kaufmann: Bevor wir mit en consulting zusammengearbeitet haben, war unser Club bereits auf einem soliden Weg. Was uns allerdings fehlte, war die Fähigkeit, unsere Sichtbarkeit zu erhöhen und potenzielle Mitglieder zu erreichen, die wirklich zu unserem Angebot passen.

Welche Ziele hatten Sie sich gesetzt und wie hat en consulting dazu beigetragen, diese zu erreichen?

Achim Kaufmann: Unser Ziel war es, ein signifikantes Wachstum in der Mit-

gliederzahl zu verzeichnen und gleichzeitig die Qualität unserer Neuankömmlinge zu steigern. en consulting brachte genau das nötige Know-how und die digitalen Tools, die uns dabei halfen, dieses Ziel zu übertreffen.

Beschreiben Sie uns das beste Ergebnis, das Sie nach dem Start der Zusammenarbeit verzeichnen konnten.

Achim Kaufmann: Ganz klar, das beste Ergebnis war der beeindruckende Mitgliederzuwachs. In nur acht Monaten haben wir 250 Netto-Mitglieder hinzugewinnen können, was für uns ein enormer Erfolg ist. Besonders hervorheben möchte ich die Monate Januar und Februar, in denen wir je-

weils 60 Mitgliedschaften abschließen konnten. Jede dieser Mitgliedschaften bringt uns im Schnitt 75 Euro netto pro Monat ein. Was mir aber am meisten bedeutet, ist die Qualität der Anfragen, die wir erhalten haben – sie waren absolut passend zum Angebot unseres Studios, was zeigt, dass die von en consulting entwickelten Strategien genau die richtigen Personen ansprachen.

Welche spezifischen Veränderungen haben Sie vorgenommen, um diese Ergebnisse zu erzielen?

Achim Kaufmann: Zusammen mit en consulting haben wir unsere digitalen Marketingstrategien komplett überarbeitet. Sie haben uns geholfen, unsere

Zielgruppen besser zu verstehen und die Kommunikation darauf auszurichten. Das reichte von gezielten Social-Media-Kampagnen bis hin zu optimierten Verkaufsprozessen.

Wie hat sich diese Umstellung auf die tägliche Arbeit im e.werk healthclub Gerolzhofen ausgewirkt?

Achim Kaufmann: Die Umstellung war tiefgreifend. Wir arbeiten jetzt effizienter und strukturierter. Unsere Mitarbeiter sind besser geschult im Umgang mit Anfragen und im Verkauf und durch die neuen Prozesse können wir Interessenten schneller und besser betreuen.

Was würden Sie anderen Fitnessstudiobetreibern raten, die mit ähnlichen Herausforderungen konfrontiert sind?

Achim Kaufmann: Mein Rat wäre, offen für externe Expertise zu sein und sich nicht zu scheuen, in professionelle Hilfe zu investieren. Die Zusammenarbeit mit en consulting hat uns gezeigt, dass manchmal ein externer Blick und spezialisiertes Wissen nötig sind, um das eigene Geschäft auf das nächste Level zu bringen.

Wie sehen Sie die Zukunft des e.werk healthclubs Gerolzhofen und die weitere Zusammenarbeit mit en consulting, insbesondere in Bezug auf die ständige Anpassung an den Markt und neue Entwicklungen?

Achim Kaufmann: Die Fitnessbranche ist dynamisch und verändert sich rasant, genauso wie die Bedürfnisse unserer Mitglieder. Die anhaltende Partnerschaft mit en consulting ist ein entscheidender Faktor für unser weiteres Wachstum. en consulting entwickelt kontinuierlich neue Ansätze und passt unsere Strategien an den wandelnden Markt an. Ein aktuelles Beispiel dafür ist die innovative PR-Strategie, die in Kooperation mit dem Digitalen Fitness Fachverlag entwickelt wurde. en consulting zeigt sich hier als treibende Kraft für Innovation und passt die Methoden nicht nur an, sondern entwickelt auch proaktiv neue Möglichkeiten für Fitnessclubs wie unseren. Diese Fähigkeit zur Anpassung und Innovation gibt uns das Vertrauen, dass die Zusammenarbeit mit en consulting unsere derzeitige Position weiterhin stärken wird.



Durch die Zusammenarbeit mit en consulting ist die Mitgliederzahl und die Qualität der Neuanfragen im healthclub Gerolzhofen deutlich gestiegen

Gab es während der Zusammenarbeit irgendwelche überraschenden Erkenntnisse oder Wendepunkte?

Achim Kaufmann: Absolut. Eine der größten Überraschungen war die schnelle Anpassungsfähigkeit unseres Teams an die neuen Verfahren und Technologien, die en consulting eingeführt hat. Ein Wendepunkt war sicherlich, als wir die ersten Ergebnisse der neuen Marketingstrategien sahen – es war wie ein Schalter, der umgelegt wurde, und die Anmeldungen begannen plötzlich zu fließen. Das gab uns allen im Club einen enormen Motivationsschub.

Gibt es spezielle Erfolgsfaktoren oder Aspekte der Zusammenarbeit mit en consulting, die Sie besonders hervorheben möchten?

Achim Kaufmann: Ich denke, ein entscheidender Erfolgsfaktor war das maßgeschneiderte Coaching für unser Team durch en consulting. Die persönliche Betreuung und das individuell angepasste Training haben uns geholfen, unsere internen Prozesse und den Kundenkontakt zu optimieren. Hinzu kommt die reibungslose Kommunikation und die schnelle Umsetzung von Kampagnen, die maßgeblich zu unserem Erfolg beigetragen haben.

Letzte Frage, Herr Kaufmann: Wie fühlt es sich an, Teil der Erfolgsgeschichte zu sein, und was würden Sie jemandem sagen, der eine Zusammenarbeit mit en consulting in Betracht zieht?

Achim Kaufmann: Es fühlt sich fantastisch an, Teil dieser Entwicklung zu

sein und zu sehen, wie unsere Vision Realität wird. Meine Empfehlung an andere ist klar: Wenn Sie bereit sind, Ihren Fitness- und Gesundheitsclub auf das nächste Level zu bringen, dann ist en consulting der richtige Partner. Sie bringen nicht nur Expertise und Ergebnisse, sondern auch eine Partnerschaft, die auf Vertrauen und gegenseitigem Respekt beruht. Ich würde jedem empfehlen, eine unverbindliche Erstberatung in Anspruch zu nehmen.



Unverbindliche Erstberatung

Auf der Website der en consulting unter www.enfitnessmarketing.com haben Interessierte die Gelegenheit, sich für eine unverbindliche Erstberatung anzumelden.



en consulting

Kontakt

en consulting GmbH
Otto-Hahn-Allee 16
50374 Erftstadt
Tel. +49 179 24314927
kontakt@enfitnessmarketing.com
www.enfitnessmarketing.com