



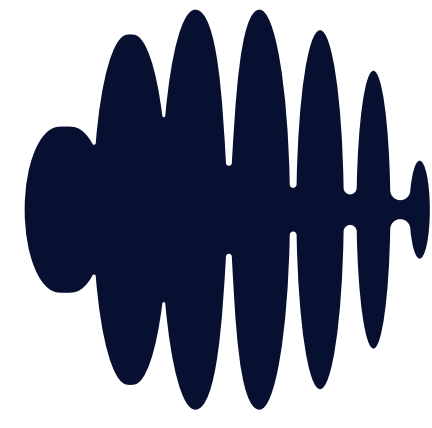
Retention
Results®

Weil jedes Mitglied zählt

Lesen

Optimierung

Implementieren



11 gute Gründe, dein Partner zu werden



01

Nachhaltige Mitgliederbindung: Unsere maßgeschneiderten Lösungen steigern die Mitgliederzufriedenheit und senken die Fluktuation, sodass dein Studio langfristig erfolgreich bleibt.

02

Erfahrung und Expertise: Mit über 10 Jahren Erfahrung in der Fitnessbranche kenne ich die Herausforderungen und Möglichkeiten genau und kann dir helfen, diese erfolgreich zu bewältigen.

03

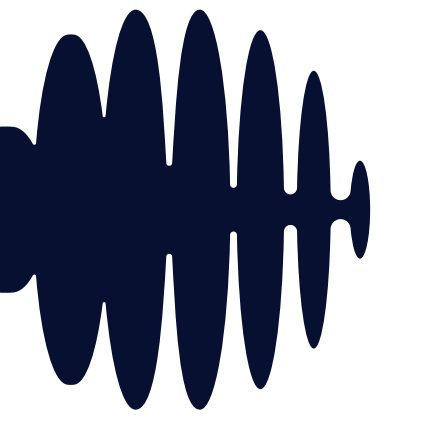
Individuelle Lösungen: Wir entwickeln speziell auf dein Studio zugeschnittene Konzepte, die sowohl deine Mitarbeiter als auch deine Mitglieder aktiv einbeziehen.

04

Datenbasierte Entscheidungen: Unsere Herangehensweise beruht auf fundierten Kennzahlen und Analysen, die dir helfen, gezielt Verbesserungen vorzunehmen und Erfolge zu messen.

05

Aktive Unterstützung: Wir begleiten dich während des gesamten Prozesses und stehen dir mit Rat und Tat zur Seite, um sicherzustellen, dass die Maßnahmen erfolgreich umgesetzt werden.



06

Stärkung des Trainer- und Mitarbeiterteams: Durch unsere Schulungen und Programme entwickelst du ein motiviertes und gut geschultes Team, das die Mitgliederbetreuung auf ein neues Level hebt.

07

Optimierung der Prozesse: Wir helfen dir, ineffiziente Abläufe zu identifizieren und zu optimieren, was sowohl die Mitarbeiter- als auch die Mitgliederzufriedenheit erhöht.

08

Positive Studio-Image: Wir arbeiten an einer gezielten Image-Optimierung, damit dein Studio in den Augen der Mitglieder und potenziellen Neukunden attraktiv wahrgenommen wird.

09

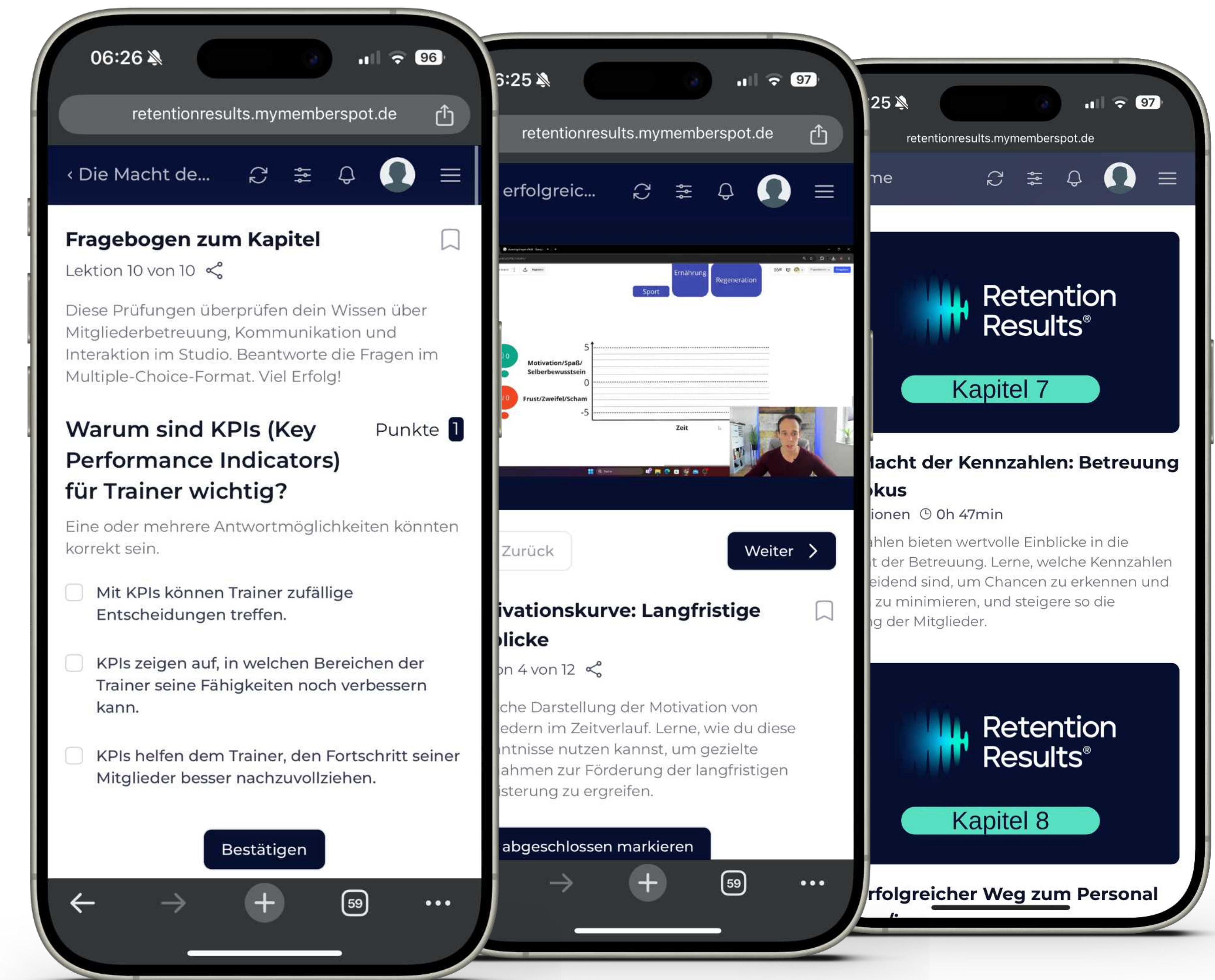
Langfristige Kostenersparnis: Durch die Reduzierung der Mitgliederfluktuation und die Verbesserung der Servicequalität senken wir deine Marketingkosten und steigern gleichzeitig den Umsatz.

10

Innovative digitale Lösungen: Unsere digitale Betreuung ermöglicht es dir, deinen Mitgliedern kontinuierliche Unterstützung in den Bereichen Sport und Ernährung zu bieten und neue Umsatzmöglichkeiten zu erschließen.

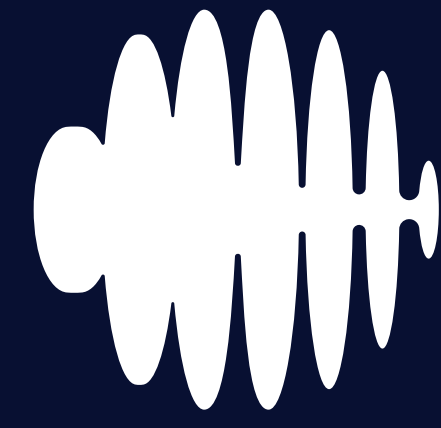
11

Gemeinsame Vision: Gemeinsam streben wir danach, eine Fitnessbranche zu schaffen, in der jedes Studio durch hohe Mitgliederbindung und Zufriedenheit nachhaltig erfolgreich ist.



Fazit

Durch die Partnerschaft mit „Retention Results“ erhältst du nicht nur die Unterstützung, die du benötigst, um dein Studio auf das nächste Level zu bringen, sondern auch einen engagierten Partner, der deine Werte und Ziele teilt. Lass uns gemeinsam an einer erfolgreichen Zukunft arbeiten!



Mission

Was uns antreibt

Meine Mission ist es, Fitnessstudios dabei zu unterstützen, eine hohe Mitgliederbindung und -zufriedenheit zu erreichen. Gemeinsam entwickeln wir maßgeschneiderte Lösungen, die den individuellen Bedürfnissen deines Studios gerecht werden.

Optimierung der Prozesse

Effiziente Abläufe zur Verbesserung des Studioalltags

Analyse und Fokus auf Kennzahlen

Schulungen, um dein Team in der Umsetzung neuer Prozesse zu unterstützen.

Befähigung der Mitarbeiter

Regelmäßige Auswertung relevanter Kennzahlen zur Identifizierung von Optimierungspotenzialen.

Kreation eines verbesserten Markenimages

Stärkung des positiven Images deines Studios sowohl für Mitglieder als auch für Mitarbeiter.



Durch diese Maßnahmen schaffen wir ein motivierendes Umfeld, das nicht nur den Erfolg deines Studios sichert, sondern auch die persönliche Fitnessreise der Mitglieder nachhaltig fördert.



Vision

Ich strebe danach, dass jedes Unternehmen, mit dem ich zusammenarbeite, durch hohe Kundenbindung und -zufriedenheit nachhaltig erfolgreich wird. Kunden, die langfristig aktiv bleiben, tragen nicht nur zu ihrem eigenen Erfolg bei, sondern sichern auch die wirtschaftliche Stabilität deines Unternehmens. Ich bin überzeugt, dass wir durch die Förderung einer Kultur des Vertrauens und der Offenheit die Zusammenarbeit zwischen deinen Mitarbeitern und Kunden stärken können.

Gemeinsam sorgen wir dafür, dass die Reise jedes Kunden zu einem positiven Erlebnis wird. Dies sichert nicht nur den Erfolg deines Unternehmens, sondern schafft auch ein motivierendes Umfeld, in dem Kunden und Mitarbeiter ihre Ziele langfristig erreichen können.



Über mich

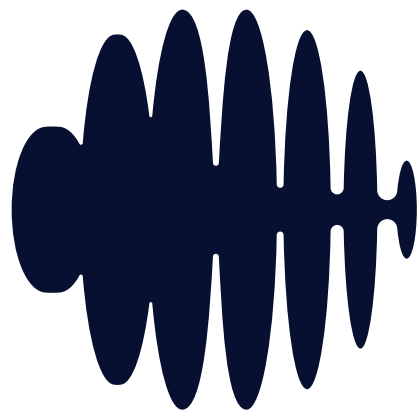
Bist du frustriert von der hohen Mitglieder- und Mitarbeiterfluktuation in deinem Studio?

Viele Fitnessstudios kämpfen mit der Herausforderung, ihre Mitglieder langfristig zu halten. Dies führt nicht nur zu Umsatzeinbußen, sondern belastet auch das Team und beeinträchtigt die Studioatmosphäre. Genau hier setze ich an.

Mein Name ist Alexander Weigmann, und ich habe es mir zur Aufgabe gemacht, die Mitgliederbindung in der Fitnessbranche nachhaltig zu verbessern. Mit rund 10 Jahren Erfahrung im Studioalltag als Trainer, Personal Trainer und Ausbilder für Trainer kenne ich die Herausforderungen der Branche genau. Als Unternehmensberater, unter anderem für SANTANA Digital, habe ich Verkaufskampagnen entwickelt, Preisstrategien optimiert und gewinnbringende Produkte sowie Dienstleistungen für Kunden und Mitglieder geschaffen.

Diese Erfahrungen geben mir tiefe Einblicke in die Perspektiven von Studiobetreibern, Trainern und Mitgliedern, um passende Lösungen für alle zu finden.





Opportunitätskostenrechner			
Jahresrechner Status Quo			
METRICS	Best Case	Mid Case	Worst Case
Mitgliedschaftspreis Mtl. (AOV)	50 €		
Kosten pro Neumitglied	50,00 €	100,00 €	150,00 €
Verweildauer im Club	18	16	6
Verlust Einnahmen CLTV	0,00 €	100,00 €	600,00 €
Kosten Marketing	50,00 €	100,00 €	150,00 €
Kosten pro Kündigung	50 €	200 €	750 €
Bestandsmitgl. Jahresstart	2500	2500	2500
Neue Mitglieder seit Jahrest.	1500	1500	1500
Abgänge seit Jahrest.	450	600	800
Kündigungsrate	11,25%	15,00%	20,00%
	8,75%	5,00%	
Kündigungskosten	40.000,00 €	160.000,00 €	600.000,00 €
LTV bis zur Kündigung	444,44 €	333,33 €	250,00 €
Umsatzsteigerung	177,78%	133,33%	

Die Herausforderungen der Branche

Viele Studios befinden sich in einem Kreislauf des Verfalls oder stagnieren:

Um neue Mitglieder zu gewinnen, setzen sie auf kurzfristige Angebote, die oft über ungeschultes Personal und schlechten Strukturen führen. Dies mindert die Qualität der Betreuung und führt zu unzufriedenen Mitgliedern, die das Studio schnell wieder verlassen.

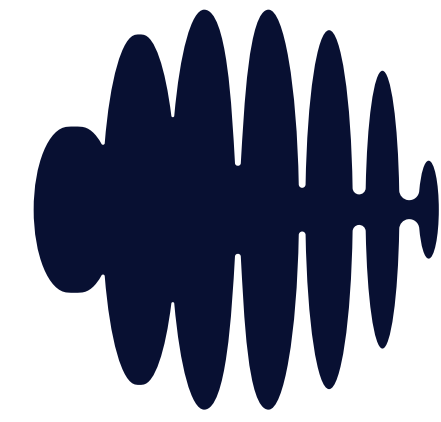
Über Retention Results

Viele Studios kämpfen mit unzufriedenen Mitarbeitern und Mitgliedern, was das Wachstum und den Erfolg gefährdet. „Retention Results“ wurde gegründet, um Fitnessstudios dabei zu unterstützen, die Mitgliederbindung zu erhöhen und gleichzeitig hohe Opportunitätskosten zu senken.

Unsere Ziele

Wir setzen uns dafür ein, die Prozesse in deinem Studio so zu optimieren, dass dein Personal bestmöglich arbeiten kann. Unser Fokus liegt darauf, die Mitarbeiter zu befähigen, den Besuch für jedes Mitglied zu einem wöchentlichen Highlight zu machen.

Durch gezielte Schulungen und effektive Strategien schaffen wir ein Umfeld, in dem Trainer und Mitarbeiter individuelle Betreuung bieten und Mitglieder sich rundum wohlfühlen. Dies stärkt nicht nur die Bindung der Mitglieder zu deinem Studio, sondern erhöht auch die Attraktivität deines Studios als Arbeitgeber.



Hohe Mitgliederfluktuation

Problem

Viele Fitnessstudios kämpfen mit einer hohen Mitgliederfluktuation, die die Stabilität des Unternehmens gefährdet.

Lösung

Retention Results bietet maßgeschneiderte Beratung und Schulungen, um die Mitgliederbindung zu erhöhen. Durch individuelle Betreuung und gezielte Ansprache der Mitglieder wird deren Zufriedenheit gesteigert, was die Abwanderungsrate senkt.

Überlastete Marketingbudgets

Problem

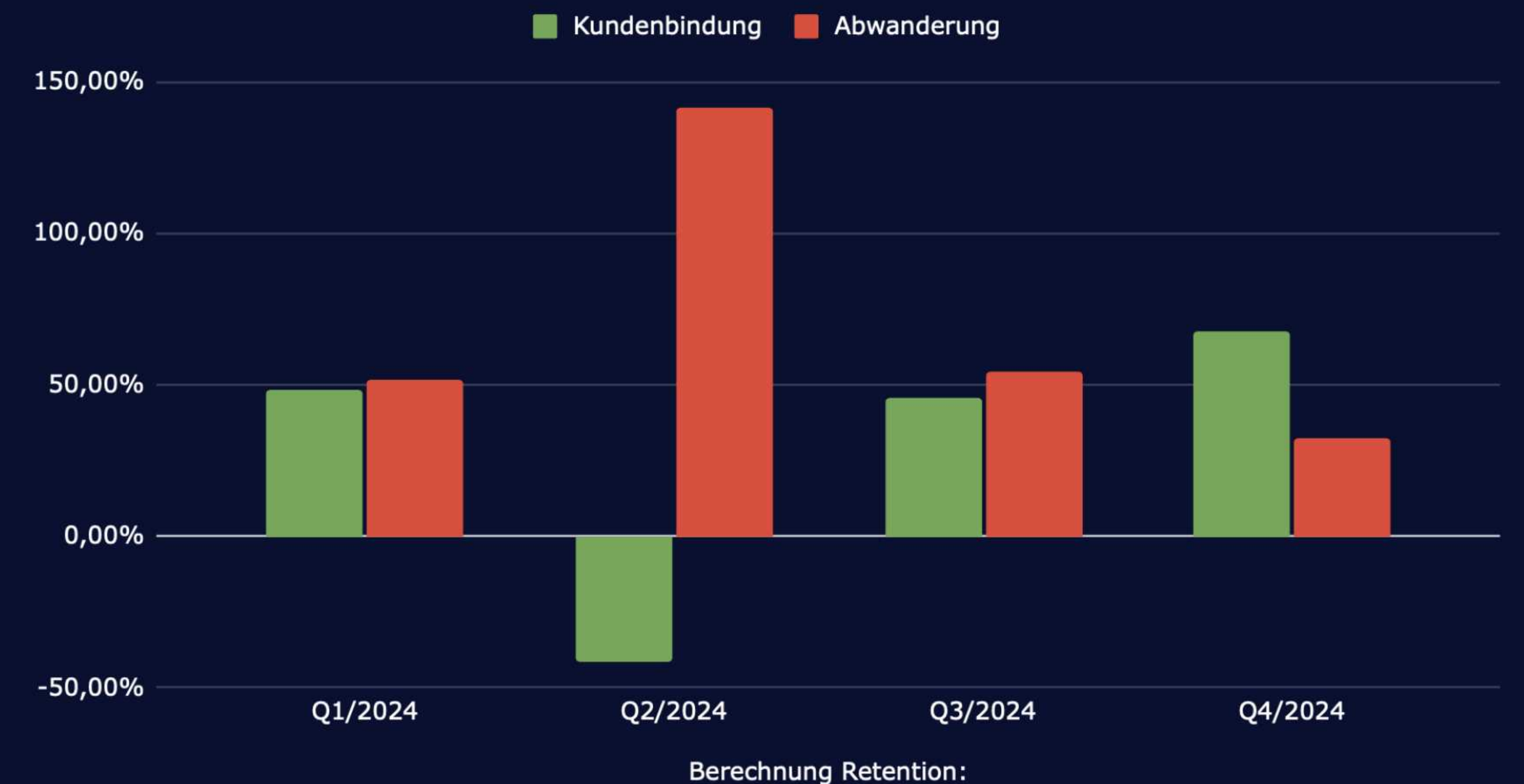
Viele Studios investieren zu viel in Marketing, ohne die gewünschten Mitgliederzahlen zu erreichen.

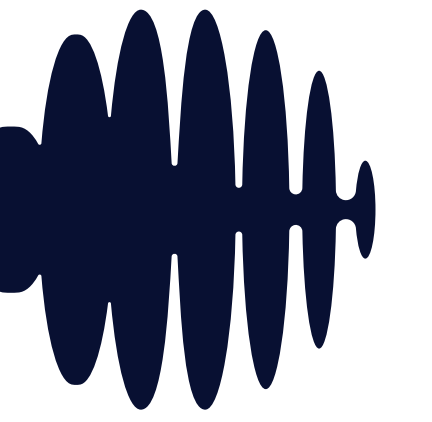
Lösung

Durch die Optimierung der Mitgliederbindung und die Reduzierung der Fluktuation werden Marketingausgaben effizienter genutzt. Ein langfristiger Fokus auf bestehende Mitglieder senkt die Akquisekosten erheblich.

Probleme & Lösungen

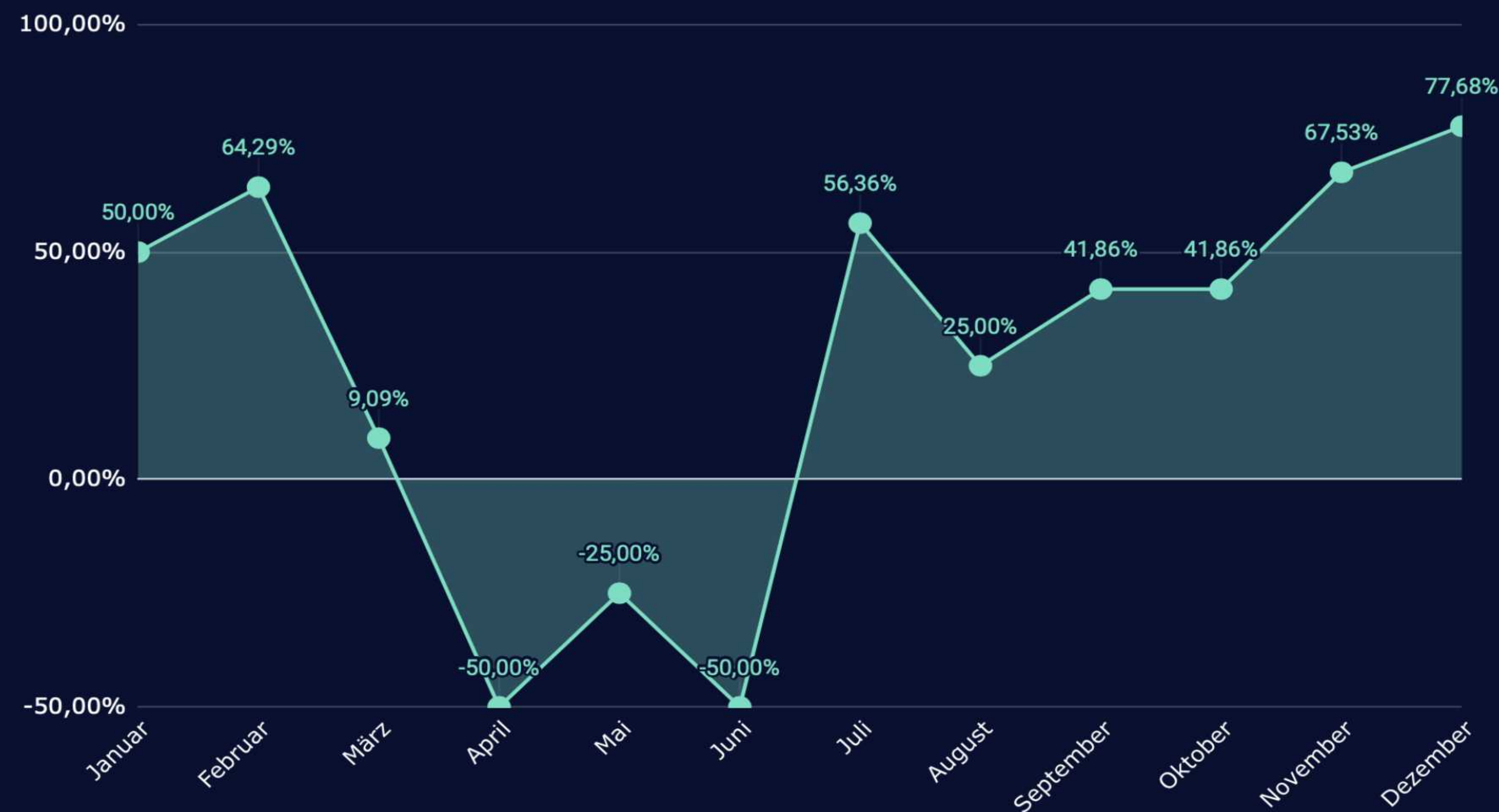
Quartal Retention / Abwanderung





Probleme & Lösungen

Neue Mitglieder vs Kündigungen



Mangelnde Trainerqualifikation

Problem

Unzureichend geschulte Trainer können die Qualität der Mitgliederbetreuung beeinträchtigen und die Zufriedenheit der Mitglieder senken.

Lösung

Die Akademie und Schulungen von Retention Results bietet umfassende Lektionen für Trainer, die deren Fähigkeiten im Bereich Mitgliederbetreuung und Upselling verbessern. Dies führt zu einer höheren Servicequalität und zufriedeneren Mitgliedern.

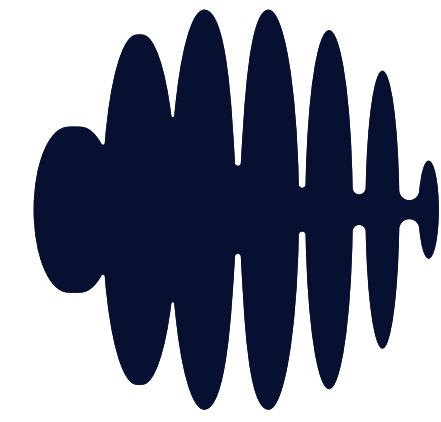
Unzureichende Mitgliederbetreuung

Problem

Oft haben Studios nicht die Ressourcen, um eine effektive individuelle Betreuung anzubieten, was zu unzufriedenen Mitgliedern führt.

Lösung

Mit der digitalen Betreuung erhalten Mitglieder kontinuierliche Unterstützung in den Bereichen Sport und Ernährung. Wöchentliche Gespräche mit Personal Trainern oder Ernährungsberatern ermöglichen eine individuelle Ansprache und eine Verbesserung der Betreuung.

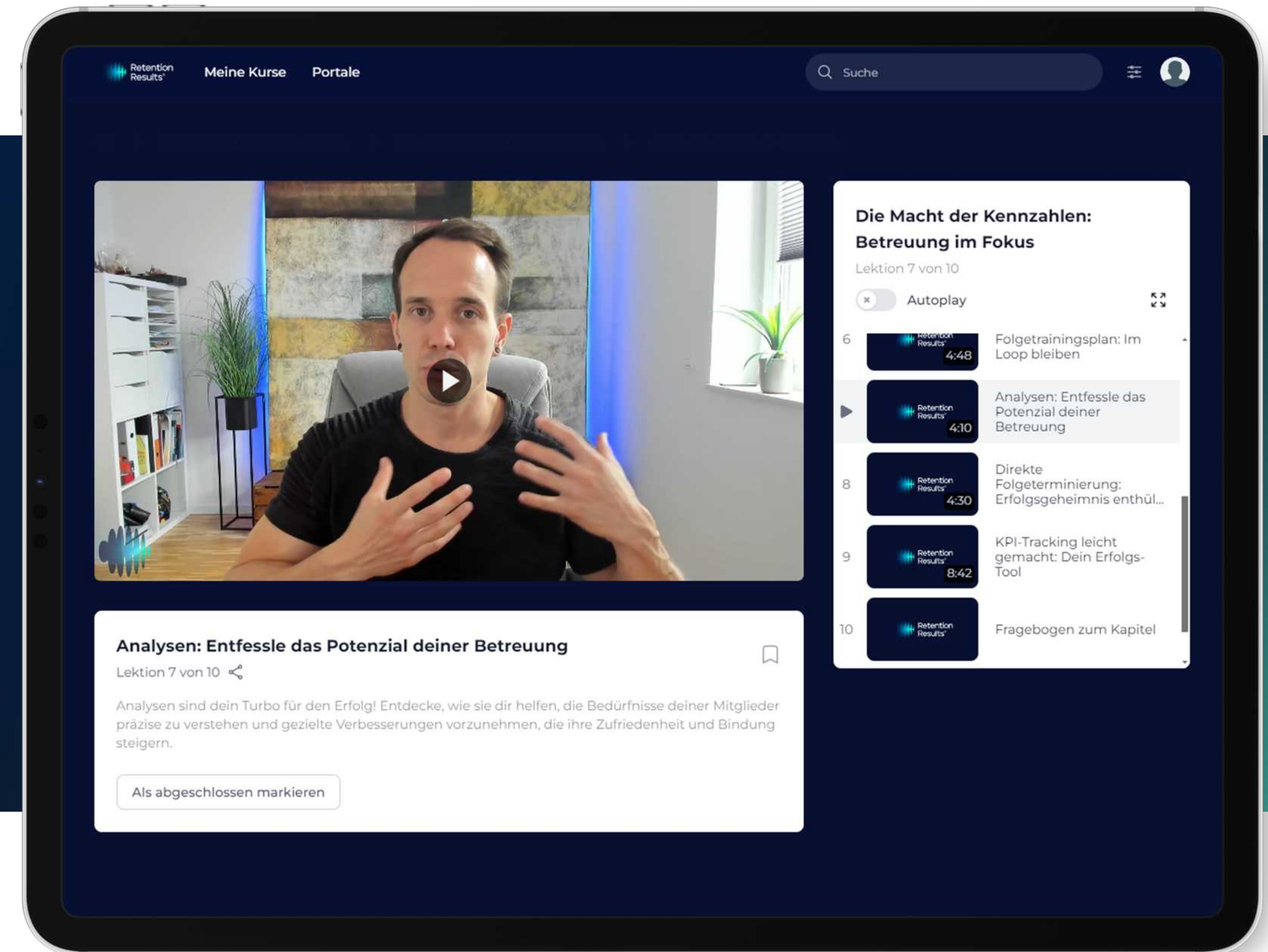


Optimierung

Unsere Beratung und Schulungen sind darauf ausgerichtet, die Kundenbindung nachhaltig zu stärken und die Mitgliederzufriedenheit spürbar zu erhöhen. Mit einem ganzheitlichen Ansatz bieten wir:

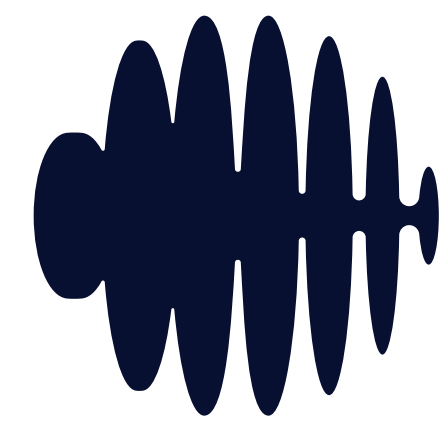
Studio-Check und Optimierung

Wir führen einen umfassenden Studio-Check durch, um den aktuellen Zustand deines Studios zu analysieren. Dabei überprüfen wir die Motivation und den Umgang des Personals sowie die Begrüßung und Verabschiedung der Mitglieder. Außerdem achten wir auf die Sauberkeit und Ordnung im Studio sowie die Struktur und den Gesamteindruck. Auf dieser Basis entwickeln wir maßgeschneiderte Optimierungen und führen gezielte Schulungen für dein Team durch.



Aktive Beratung und kontinuierliche Verbesserung

Wir bleiben während des gesamten Prozesses an deiner Seite und begleiten dich aktiv bei der Umsetzung der Maßnahmen. Die Kennzahlenanalyse, Mitglieder- und Mitarbeiterumfragen werden regelmäßig durchgeführt, um wertvolle Daten zu erheben, die wir auswerten und in die Beratung integrieren. So verbessern wir kontinuierlich die Prozesse und die Zufriedenheit in deinem Studio.



Strategie

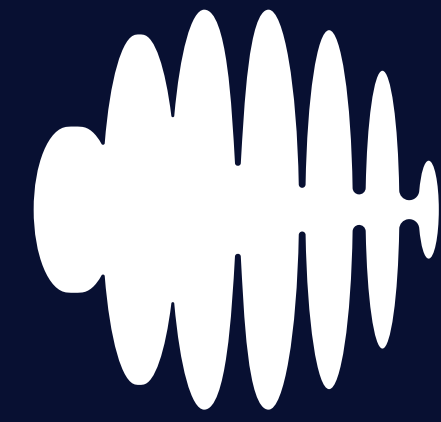
Kennzahlen und präzise Analysen

Wir legen besonderen Wert auf Kennzahlen, die dir klare Einblicke in die Ergebnisse und Fortschritte liefern. Diese datenbasierte Herangehensweise ermöglicht es uns, genau zu arbeiten und gezielt Verbesserungen vorzunehmen, die messbare Erfolge in der Kundenbindung und Mitgliederzufriedenheit zeigen.

Gezielte Image-Optimierung

Wir arbeiten strategisch daran, das Image deines Unternehmens in den Augen der Kunden zu verbessern. Von der ersten Interaktion bis zur langfristigen Beziehung sorgen wir dafür, dass dein Studio positiv wahrgenommen wird. Das stärkt nicht nur die Kundenbindung, sondern auch das Empfehlungsmarketing.





Beratung im Full Service

Langfristige und nachhaltige Ergebnisse

Was es ist

Unsere Full-Service-Beratung ist ein umfassendes Paket, das speziell für Fitnessstudios entwickelt wurde, um die Mitgliederbindung und -zufriedenheit nachhaltig zu steigern. Durch eine detaillierte Analyse und enge Zusammenarbeit mit deinem Team identifizieren wir Schwachstellen und entwickeln maßgeschneiderte Lösungen. Wir wissen, dass viele Studios Schwierigkeiten haben, Mitglieder langfristig zu halten und die Servicequalität auf einem hohen Niveau zu halten. Unser Ziel ist es, diese Probleme gezielt anzugehen und die Grundlage für nachhaltigen Erfolg zu schaffen.

01

Studio Check

Eine umfassende Analyse des Status quo, die Schwächen und Optimierungspotenziale aufdeckt.

02

Aktive Beratung

Wir bleiben aktiv involviert und unterstützen dich kontinuierlich bei der Umsetzung der Maßnahmen.

03

Kennzahlen-Analyse

Erhebung und Auswertung relevanter Kennzahlen zur Erfolgsmessung und Anpassung der Strategien.

04

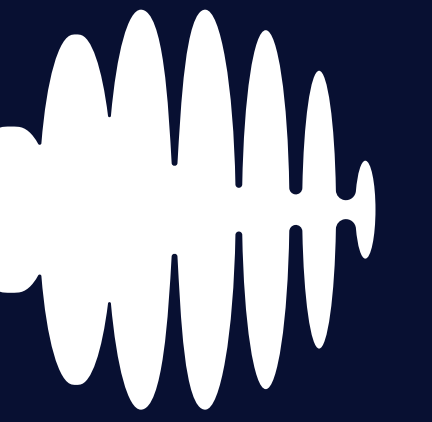
Mitglieder- und Mitarbeiterumfragen

Durchführung von Umfragen zur Gewinnung wertvoller Erkenntnisse für gezielte Anpassungen.

05

Tracking Sheet

Ein individuelles Tool zur Nachverfolgung von Optimierungen und Fortschritten, das dir hilft, die Effekte unserer Maßnahmen zu messen.



Vorteile

Maßgeschneiderter Lösungen

Kontinuierliche und Aktive Unterstützung

Evidenzbasierte Entscheidungen

Wettbewerbsvorteil gegenüber der Konkurrenz

Langfristige und nachhaltige Ergebnisse

Ergebnisse

Verbesserte Mitgliederbindung und -zufriedenheit

Durch gezielte Maßnahmen fühlen sich Mitglieder besser betreut und bleiben langfristig im Studio

Steigerung der Empfehlungsquote

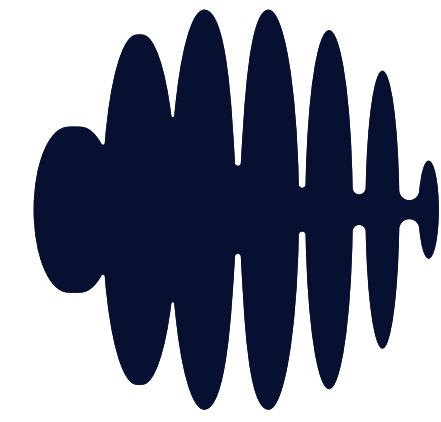
Ein besseres Studio-Image führt zu mehr Empfehlungen und Neukunden.

Senkung der Mitarbeiterfluktuation

Durch bessere Onboarding-Prozesse und eine motivierende Arbeitsumgebung bleibt dein Personal länger im Unternehmen, was den Verlust von Know-how verringert.

Reduzierung der Opportunitätskosten

Motivierte Mitarbeiter sind produktiver und tragen aktiv zum Erfolg des Studios bei.



Retention Akademie

Verbesserte Mitgliederbetreuung

Was es ist

Unsere Online-Akademie ist eine leistungsstarke Lernplattform, die darauf abzielt, die Servicequalität deiner Trainer zu verbessern und neue Mitarbeiter schnell und effektiv in die Abläufe deines Studios einzuarbeiten. Wir wissen, dass gut geschulte Mitarbeiter entscheidend für den Erfolg eines Studios sind. Oft kämpfen Studios mit unzureichend geschultem Personal, was zu unzufriedenen Mitgliedern führen kann. Die Akademie löst diese Herausforderungen, indem sie effektive Schulungen und Ressourcen bietet.

01

Schulungsprogramme

Umfassende Kurse zu Themen wie Mitgliederbetreuung, Verkaufstechniken und Personal Training, die auf die Bedürfnisse deines Studios abgestimmt sind.

02

Onboarding-Prozess

Strukturierte Einarbeitung neuer Mitarbeiter, damit sie sich schnell in ihre Rolle einfinden und das Know-how im Studio bleibt.

03

Wöchentliche Inhalte

Regelmäßige Updates und Schulungen zur kontinuierlichen Weiterbildung, die sicherstellen, dass dein Team immer auf dem neuesten Stand ist.

04

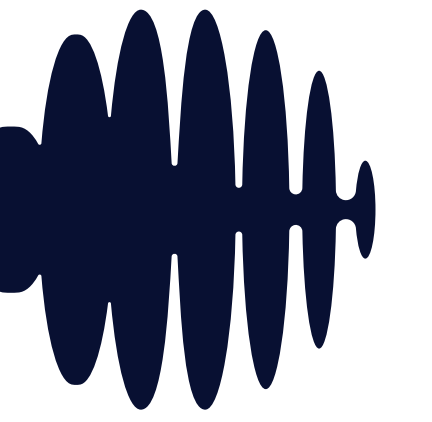
Individueller Kontakt

Trainer haben jederzeit die Möglichkeit, Fragen zu stellen und individuelle Unterstützung zu erhalten, um spezifische Herausforderungen zu meistern.

05

Upselling Training

Trainer werden gezielt für Upselling-Möglichkeiten geschult, insbesondere im Bereich Personal Training und verwandte Angebote. Dies führt zu einer höheren Verkaufsquote und einer besseren Mitgliederbindung.



Vorteile

Effiziente Schulungsprozesse

Zugang zu Expertenwissen

Stärkung des Teams

Positives Image

Verbesserte Mitgliederbetreuung

Ergebnisse

Höhere Servicequalität

Trainer sind besser geschult, was zu einer höheren Zufriedenheit der Mitglieder führt.

Erhöhte Fähigkeiten im Upselling

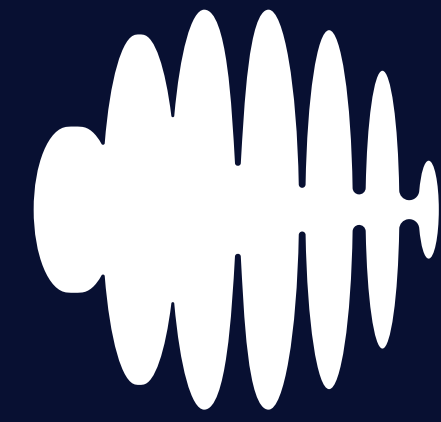
Mitarbeiter können gezielt auf Mitgliederbedürfnisse eingehen und dadurch die Umsätze steigern.

Senkung der Mitarbeiterfluktuation

Ein effektives Onboarding und kontinuierliche Schulungen motivieren Mitarbeiter und halten sie langfristig im Unternehmen.

Reduzierung von Opportunitätskosten

Schlecht performendes Personal und fehlende Strukturen verschwenden wertvolle Ressourcen. Gezielte Schulung und Motivation maximieren die Effizienz im Studio.



Digitale Betreuung für Studiomitglieder

Verbessertes Angebot für Fitness und Ernährung

Was es ist

Die digitale Betreuung ist ein innovatives Konzept, das deinen Mitgliedern umfassende Unterstützung in den Bereichen Sport, Ernährung und persönliche Zielverwirklichung bietet. Oft haben Studios nicht die Ressourcen, um ihren Mitgliedern individuelle Betreuung zu bieten. Diese Dienstleistung löst dieses Problem, indem sie eine kostengünstige und qualitativ hochwertige Lösung bereitstellt, die Mitglieder auch ohne internes Personal optimal unterstützt. Diese Dienstleistung ist für jeden Kunden erschwinglich, was dir die Möglichkeit gibt, überdurchschnittlich viele Mitglieder bei der Erreichung ihrer Ziele zu unterstützen.

01

Wöchentliche Online-Calls

Teilnahme an wöchentlichen Online-Calls mit Personal Trainern und Ernährungsberatern, um Fragen zu klären, Antworten zu erhalten und tiefergehende Inhalte zu erfahren.

02

Persönliche Beratung

Anpassen der Betreuung an die spezifischen Ziele und Bedürfnisse der Mitglieder, was zu einer persönlichen Ansprache führt.

03

Online-Lernportal

24/7 Zugriff auf ein umfangreiches Lernportal mit passenden Inhalten, in dem Mitglieder ihr Wissen erweitern können.

04

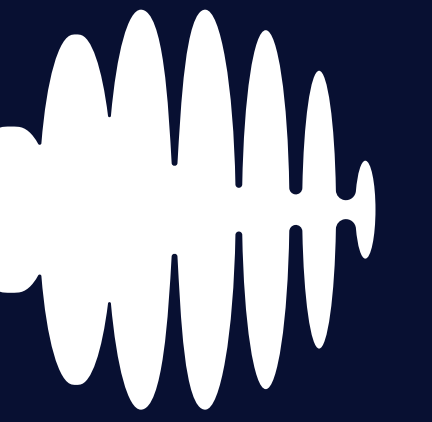
Mitgliederaustausch

Möglichkeit für Mitglieder, sich untereinander auszutauschen und voneinander zu lernen.

05

Motivationsförderung

Durch gezielte Anreize und Unterstützung machen wir Fortschritte sichtbar, was die Motivation und Freude am Training steigert und die Mitgliederbindung langfristig erhöht.



Vorteile

Erhöhung der Bindung der Mitglieder

Senkung der Personalkosten

Höhere Mitgliedszufriedenheit

Höhere Zielerreichungsquote der Mitglieder

Verbessertes Angebot für Fitness und Ernährung

Ergebnisse

Kosteneffiziente Lösung

Hochwertige Betreuung ohne die Notwendigkeit, zusätzliches Personal einzustellen.

Positiver Return on Investment

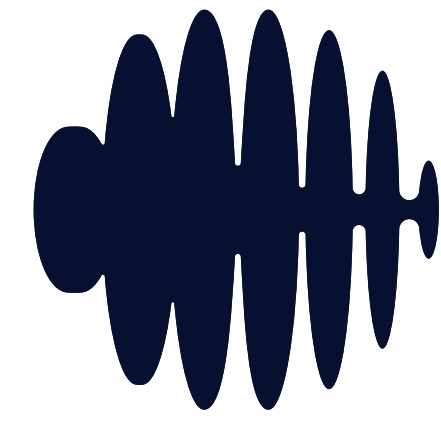
Die digitale Betreuung ermöglicht einen einfachen Upsell, da die Kosten umverteilt werden.

Erhöhung der Mitgliederbindung

Individuelle Betreuung fördert die langfristige Loyalität der Mitglieder.

Einzigartiges Verkaufsargument (USP)

Differenzierung von Mitbewerbern durch innovative Dienstleistungen, die die Mitglieder anziehen.



Onboarding Plan

Bei Retention Results

01

Studio-Check vor Ort

- ✓✓ Durchführung eines umfassenden Checks zur Erfassung des Status quo.
- ✓✓ Identifizierung von Optimierungspotenzialen.

02

Erstellung eines Reports

- ✓✓ Dokumentation der Ergebnisse des Studio-Checks.
- ✓✓ Empfehlungen für Verbesserungen und Anpassungen.

03

Neue Prozesse und KPIs

- ✓✓ Definition von Haupt-KPIs zur Erfolgsmessung.
- ✓✓ Erstellung und Implementierung neuer Arbeitsprozesse.

04

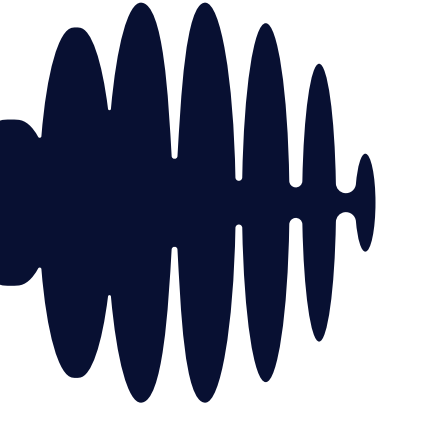
Mitarbeiterschulungen

- ✓✓ Schulung der Mitarbeiter basierend auf den neuen Prozessen.
- ✓✓ Fokussierung auf die Verbesserung der Dienstleistungsqualität.

05

Onboarding-Phase

- ✓✓ Einführung neuer Inhalte und Trainings für Mitarbeiter.
- ✓✓ Unterstützung beim Übergang zu den neuen Arbeitsmethoden.



Ongoing Plan

Bei Retention Results

01

Regelmäßige Betreuung

- ✓✓ Wöchentliche Updates mit neuen Inhalten für die Mitarbeiter.
- ✓✓ Feste Termine zur Betreuung der Mitarbeiterleitfäden.

02

Aktive Kundenbetreuung

- ✓✓ Aktive Einbindung von Retention Results in die Lösungssuche.
- ✓✓ Mitglieder- und Mitarbeiterumfragen zur kontinuierlichen Verbesserung.

03

Regelmäßige Reports

- ✓✓ Evaluation des Fortschritts im Vergleich zu Vorjahres-, Quartals- und Monatszahlen.
- ✓✓ Anpassung von Strategien basierend auf den Report-Ergebnissen.

04

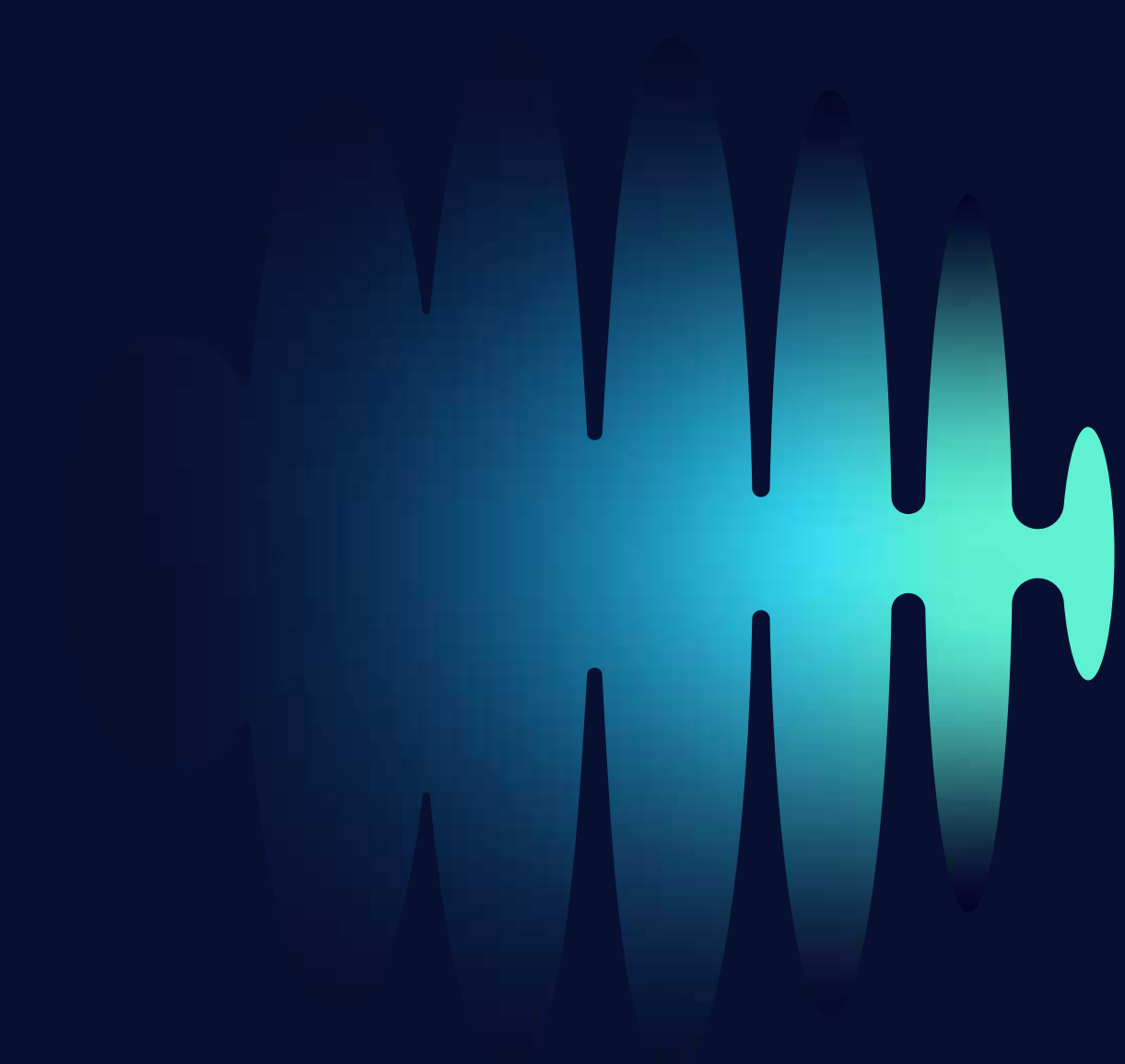
Datenanalyse

- ✓✓ Erhebung und Auswertung relevanter Kennzahlen.
- ✓✓ Integration der Ergebnisse in die Beratungsleistung.

05

Imageverbesserung

- ✓✓ Gezielte Maßnahmen zur Steigerung des Unternehmensimages.
- ✓✓ Förderung von Empfehlungsmarketing durch positive Wahrnehmung.



Retention
Results®