

DIGITAL SALES CLUB

Ausgabe 6/25



**Profitabel als
lokales Fitnessstudio**

DAS MAGAZIN

Schluss mit dem Preiskampf!

Fitnessketten setzen harte Herausforderungen, lassen allerdings auch Potenziale offen.

Der Fitnessmarkt ist heute ein Haifischbecken. Große Ketten dominieren mit Dumpingpreisen – 5-Euro-Mitgliedschaften, 24/7-Zugang, Massenangebote für Schüler und Studenten. Klingt verlockend, aber die Wahrheit ist: Billigangebote killen deine Marge und machen echtes Wachstum fast unmöglich. Denn mehr Mitglieder bedeuten nicht automatisch mehr Umsatz – gerade bei niedrigpreisigen Modellen fehlt die Skalierbarkeit. Die Kunden bekommen kaum individuelle Betreuung, bleiben austauschbar und loyalitätslos. Genau hier liegt die Chance für dich: weg vom Preiskampf, hin zur Individualität.



Zielgruppen denken

Der Schlüssel zu nachhaltigem Wachstum

Hör auf, die Kunden der großen Ketten jagen zu wollen, sie wollen dich nicht und du willst sie nicht. Dein Fokus liegt auf der Premium-Zielgruppe: Menschen, die Wert auf eine freundliche, professionelle und seriöse Atmosphäre legen. Kunden, die wissen, dass Fitness mehr ist als nur ein günstiger Zugang, sie investieren in sich und erwarten individuelle Betreuung. Sie wollen nicht nur „trainieren“, sondern auf ihrem Weg zum Ziel begleitet werden, mit echtem Ansprechpartner, persönlichen Plänen und echter Wertschätzung. Genau hier setzt deine Hochpreisstrategie an: Du bietest eine Lösung, die kein Billiganbieter liefert.



Die große Falschannahme

Dein neues Angebot

Wir bringen dein Studio auf ein neues Level, mit einer Premium-Mitgliedschaft, die den Markt revolutioniert. Für 250 bis 450 Euro pro Monat bekommt dein Kunde nicht nur Zugang, sondern ein maßgeschneidertes Fitnesserlebnis.

Das Beste daran? Diese Mitgliedschaft skaliert nicht über Masse, sondern über dein Team, mehr hochwertige Betreuung, bessere Kundenbindung, höherer Umsatz. Das ist keine Floskel, das ist Marketing- und Vertriebslogik: Premium-Preis = Premium-Service = Premium-Kundenbindung.



Wir bauen mit dir gemeinsam ein Angebot, welches auf dein Studio, deine Mitglieder und deine individuelle Situation angepasst ist. Aus unseren Erfahrungen in der Fitnessbranche wissen wir, dass bestimmte Zielgruppen weder den niedrigsten Preis, noch die längsten Öffnungszeiten suchen. Sie suchen ein Studio, in dem Sie Ihre Ziele betreut erreichen können.

Was bauen wir auf?

Mit unserer Mitgliedschaft wird dein Studio zu der Anlaufstelle für Mitglieder, die klare Ziele vor Augen haben. Durch dein neues Premium Offer bietest du ein Angebot an, wofür deine Zielgruppe bereit ist zu zahlen:

- Individueller Ernährungsplan, abgestimmt auf persönliche Ziele
- Persönlicher Trainingsplan, der flexibel anpasst wird
- Wöchentliches Personal Training mit einem qualifizierten Coach
- Exklusive Zusatzangebote wie Körpermessungen, Beweglichkeitschecks & Co.
- Digitales Tracking aller Fortschritte, das den Kunden motiviert und dich im Coaching unterstützt





Willst du wissen, wie das bei dir aussieht?

- ✓ Klarheit über Risiken / Schwachstellen
- ✓ Fundierte Entscheidungen durch KPIs
- ✓ Sicher in die Zukunft: Du erhältst eine Auswertung über die Performance deiner Werbeanzeigen, einschließlich einer Handlungsempfehlung!



info@dpsales-wpt.de



+49 176 74580727



Lege jetzt los!

Fokus auf planbares Wachstum

Vollgas geben und Dein Business systematisch nach vorn katapultieren! Mit unserem bewährten Funnel-Setup und maßgeschneidertem High-Ticket Offer steuerst Du nicht ins Ungewisse, sondern ins planbare Wachstum. Du würdest gerne einen Profi an deiner Seite haben? Sichere Dir Dein Strategiegelgespräch, wir legen gemeinsam los – damit Deine Umsatzkurve schon morgen nach oben zeigt!

Wie läuft eine Zusammenarbeit ab?

Deine Next Steps



Strategiegelgespräch: Gemeinsam tauchen wir in dein Studio ein, analysieren deine Ziele und definieren ein Winning Offer!



Marketingplan-Review: Wir präsentieren Dir einen maßgeschneiderten Fahrplan: Zielgruppen, Funnel-Architektur, Creatives und Copys



Lernphase & Umsetzung: Du erlebst in den ersten zwei Monaten, wie dein neues Angebot bei deinen Bestandsmitgliedern punktet. Wenn das Angebot angelaufen ist, kommunizieren wir es nach außen. Erst dann zahlst du für unsere Leistung!

