Mehr Studio-Erfolg mit milon BOOST

milon präsentiert wachstumsorientiertes Beratungskonzept für Fitness- und Gesundheitsstudios

Erfolgspotenziale nutzen, Kunden langfristig binden und neue Kunden gewinnen… - und das mit einer extra Portion Schubkraft und Knowhow eines erfahrenen Partners. So lässt sich das neue Beratungsangebot milon BOOST treffend zusammenfassen. milon BOOST bietet ab sofort Studiobetreibern von Fitness- und Gesundheitseinrichtungen ein individuelles Konzept an, das die Erfahrungen aus fast 20 Jahren milon Zirkelsystem sowie die Wachstumspotenziale des digitalen Connected Training System bündelt und Anlagenbetreiber zu mehr Erfolg verhilft.

Mit der milon BOOST-Betreuung erhalten nicht nur die über 2.700 milon-Partner eine individuelle Eingangsanalyse zur Optimierung ihrer milon Konzept-Umsetzung sowie zur Verbesserung ihrer internen Studioabläufe. Auch für Studios, die noch nicht mit milon zusammenarbeiten, ist BOOST ein ganzheitlich ausgerichtetes Konzept, um neue Wachstumspotenziale zu erschließen.

Mitglieder-Motivation und Trainer-Unterstützung als Erfolgsfaktoren

Ziel des milon BOOST-Betreuungsansatzes ist es, durch strukturierte Kundenbindungsmaßnahmen den wirtschaftlichen Erfolg, höhere Umsätze und langfristiges Wachstum, zu beschleunigen. Dabei werden wichtige Faktoren für den Studioerfolg, wie beispielsweise die Verbesserung der Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit, eine verringerte Fluktuation sowie höhere Weiterempfehlungs- und Abschlussquoten berücksichtigt. Die Kundenorientierung steht stets im Mittelpunkt: Biete ich eine außergewöhnliche Trainingserfahrung, einen gesicherten Trainingserfolg, ermöglicht durch verlässliche milon Betreuungsstandards und Nähe zum Trainer, wird aus einem Neukunden am ehesten ein zufriedenes Bestandsmitglied, das zugleich das Studio weiterempfiehlt.

Das milon Konzept unterstützt diesen Ansatz sowohl für die Trainierenden als auch die Trainer: Das Flächenbetreuungsprinzip, die digitale Trainingssteuerung und -kontrolle, aber auch die zugleich zeitlich konzentrierten wie besonders motivierenden Übungseinheiten bieten personalisiertes Training für unterschiedliche Zielgruppen.

Große Wachstumspotenziale für deutsche Fitness-und Gesundheitsbranche

Trotz starken Wettbewerbsdruck durch große Fitnessketten oder Discount-Anbieter - das Potenzial im deutschen wie im internationalen Fitness- und Gesundheitsmarkt für Wachstum ist riesig: Fast 90 Prozent der Deutschen trainieren, trotz steigenden Gesundheitsbewusstseins, nicht im Fitnessstudio. Sie zählen somit für milon-Vertriebsleiter Andreas Kreil zur inaktiven Zielgruppe, auf die Studiobetreiber und Physiotherapeuten noch intensiver ihre Angebote

ausrichten sollten: „Wir können fitte Leute noch fitter machen, doch noch schöner ist es doch, wenn weniger fitte Menschen gesünder werden“, so Andreas Kreil. „Digital vernetzte Trainingsflächen und Gerätesysteme, die wie unser Zirkel eine Trainingseinheit in 17,5 Minuten ermöglichen, bieten gerade denen, die bisher nie ein Studio besucht haben, sehr variable, zeitsparende und attraktive Möglichkeiten, mehr für ihre Gesundheit zu tun.“

Entscheidend ist für Kreil bei Neumitgliedern die motivierende, persönliche Betreuungsqualität durch die Trainer. „Es geht nie allein um Geräte, sondern immer um Begeisterung, um die persönliche Ansprache und Anerkennung, um ein tolles Trainingserlebnis.“ Digitale Technologien wie die Datenanalysen durch die milon CARE helfen dabei, Trainingsqualität, Nähe und Kundenvertrauen aufzubauen.

Neue Chancen durch Mikrostudio-Konzepte

Neue Wachstums- und Geschäftspotenziale eröffnen als Teilbereich von milon BOOST die milon Mikrostudio-Konzepte: Fokussiert auf die wichtigsten Angebote, die erfolgversprechendste Zielgruppe, effektives digital unterstütztes Training sowie Konzentration auf die Beziehung zwischen Trainer und Trainierenden bieten Mikrostudios Betreibern die Chance, zukunftsweisend in neue Standorte zu investieren. Erste milon unterstützte Mikrostudios sind bereits in Benelux, England und Polen erfolgreich. Die Deutschland-Premiere startet Jukadojo-Partner und Geschäftsführer Ralf Trierweiler mit ambitionierten Wachstumsplänen Anfang April 2018 mit dem „jaydee Life“ in Hamburg.

Marketing-Support - aus Mitgliedern Fans werden lassen

Verbunden mit milon BOOST bietet milon für Studiopartner neue Marketingservices an. Das Herzstück dafür wird der Bereich Digital Services sein. Den Start macht ein dreimonatiges Leadgenerierungspaket für Facebook-Kampagnen. „Den Kunden dort zu erkennen und zu finden, wo er sich in seinem Alltag bewegt, wird eine zentrale Aufgabe für Betreiber von Fitness- und Gesundheitseinrichtungen“, so Florian Schmidt, Marketingleiter von milon. „Facebook ist die Tür zum Studio – hier entscheidet der Kunde welches Angebot für Ihn attraktiv ist. Und genau in diesem digitalen Moment muss bereits der Erstkontakt stattfinden. Wir werden Studios in diesem Prozess zukünftig noch stärker unterstützen.“

Weitere Informationen: www.milonboost.com