

Kolumne von Michael Kerstan

“LET ME BUY”

Das interaktive Verkaufssystem
beendet den modularen Verkauf



Wer hätte das gedacht! Kerstan Consult, die Erfinder des modularen Verkaufs, verkünden das Ende des modularen Verkaufs!

Vor über 18 Jahren erfand Kerstan Consult die wöchentlichen Buchungen und den modularen Verkauf. Kerstan Consult revolutionierte die Branche und erhöhte das Beitragsniveau um durchschnittlich 12,- EUR monatlich pro Kunde. Dies sicherte einigen Betreibern das Überleben ihres Clubs. Mit dem KC-Umstellungssystem konnten die KC-Clubs durchschnittlich 85 % ihrer Altkunden in das modulare System übernehmen. Dies sicherte den Clubs nicht nur höhere sondern auch langfristige Einnahmen. Mittlerweile ist das modulare KC-System das am meisten kopierte System der Fitnessbranche. 75 % der Fitnessbranche haben eines der von Kerstan Consult entwickelten Systeme bereits eingesetzt. Leider waren das Verständnis und die Umsetzung durch andere Berater meistens so dilettantisch, dass die Studiobetreiber dabei nur 20 % der Chancen des Systems nutzten.

Die Vorteile des wöchentlichen KC-MODULSYSTEMS lagen klar auf der Hand:

- einen Monat mehr an Beitragseinzug
- höhere Kundenzufriedenheit
- bessere Wahlmöglichkeit
- leichteres Vertragsumstellen
- intransparente Preise
- saisonale Preise möglich
- höhere Rendite
- bessere Akzeptanz des Kunden

Stellt sich die Frage, welche Nachteile gab es in der Praxis?

NACHTEIL 1:

Am Anfang der Umstellung auf „wöchentlich“ wird die Liquidität auf dem Konto eingeschränkt. Allerdings wird dies innerhalb der ersten drei Monate ausgeglichen. Deshalb haben viele der von uns beratenen Clubs zuerst das System bei Neukunden eingeführt, danach Altkunden, die ihren Vertrag umgeschrieben haben, in das System übernommen. Nach einem Jahr wurde dann der Rest der Mitglieder umgestellt.

NACHTEIL 2: Die Buchungsgebühren

Die Hausbanken haben sich über die Vervierfachung der Abbuchungen gefreut und kräftig an jeder Abbuchung mitverdient. Oftmals wurde erst eine Buchungsfltrate nach zähen Verhandlungen, bzw. Androhung des Kontenabzuges erreicht.

NACHTEIL 3: Der Kunde der Zukunft lässt sich nicht mehr eindeutig einer Gruppe zuordnen.

Die Praxis hat gezeigt, dass die Gruppierungen wie z. B.:

- Schlankheits-,
- Gesundheits-,
- Fitness-,
- Sport-, oder
- Wellnesskunden

zwar Sinn machen, der Endverbraucher jedoch nicht mehr eindeutig in eines der Schemata passt.

START DES INTERAKTIVEN KC VERKAUFSSYSTEMS:

Ihr durchschnittlicher Best-Ager-Kunde sieht wie folgt aus:

- 2-5 kg abnehmen: Schlankheitsprogramm
- gestresst: Wellnessprogramm
- leichte Gelenk- oder Rückenprobleme: Gesundheitsprogramm
- Konditionsschwäche: Sportprogramm
- tendenziell wenig Zeit: Zirkelprogramm

Somit hat jeder Kunde ein ganz spezielles Bild von seinem individuellen Training. Je besser Sie dieses Bild des Kunden befriedigen, umso höher ist der Preis, den er gewillt ist zu zahlen. Dies machen uns Wunschmüsli.de, Tomas Sabo, Wunsch-Hundefutter usw. vor. Allerdings kann Ihr (oftmals junger) Verkäufer nicht in den Kopf des Kunden schauen. Dadurch verliert Ihr Club hohe Einnahmen und die Abschlussquote der Verkäufer sinkt. Zudem nutzen die Kunden der Zukunft immer mehr die Möglichkeit sich 24 Stunden für den Kauf eines Produktes ohne Zeitdruck, im Internet, entscheiden zu können. Der Trend geht dahin, dass Kunden sich vor Ort informieren und zu Hause am Computer den Kauf tätigen. Dies mussten schmerzhaft alle Reisebüros, Mediamarkt, Deichmann usw. spüren. Auch die Fitnessbranche wird davon betroffen sein, da jedes Verhaltensmuster der Konsumenten ganzheitlich in alle Lebensbereiche übergreift.

Laut einer Studie werden bis zum Jahr 2025 über 48 % der Konsumartikel über das Internet bezogen werden. Preisvorteile, die durch Wegfall von Werbekosten, Vertriebskosten und Verkäuferprovisionen entstehen, könnten direkt an Ihren Kunden weitergegeben werden. Dies würde Ihrem Unternehmen einen Wettbewerbsvorteil gegenüber Waren- und Dienstleistungen sichern, die nicht übers Internet zu beziehen sind. Verbindet man diese mangelnde Personalisierung mit dem der Internetfähigkeit des Systems, ergibt sich daraus das neue interaktive KC Verkaufssystem mit dem Namen: "LETMEBUY". Nach über drei Jahren Entwicklungszeit revolutioniert Kerstan Consult 2015 erneut die Branche: Mit dem ersten interaktiven KC Verkaufssystem "LETMEBUY" wird das erfolgreichste Modulsystem von einem komplett neuen System abgelöst. Dabei wurden über zwei Millionen Stammdaten in das System eingepflegt. Daraus ergab sich eine unendliche Möglichkeit an Verträgen, die menschlich nicht auszuwerten waren. Grundlage des interaktiven Verkaufssystems "LETMEBUY" sind zwanzig übereinander gelagerte Matrizen, die die Kundenwünsche filtern, auswerten und exkludieren, denn je genauer Sie die Kundenwünsche analysieren, umso eher haben Sie das treffende Angebot!

IMMOSCOUT24 zeigt wie es geht: Fragen nach dem Umkreis, die Miethöhe, Etage, Garten, Neubau usw. selektieren das Angebot und kommen zu dem passenden Ergebnis. Dieses System beruht jedoch nur auf Ausschlusskriterien. Bei dem von uns entwickelten interaktiven Verkaufssystem "LETMEBUY" schiebt der Interessent 21 Schieberegler von links nach rechts und kreiert so seinen eigenen Vertrag inkl. Trainingsplan. Die Trefferquote liegt bei 99,99 %. Endlich gibt es ein System, das Ihren Verkauf mitarbeiterunabhängig macht (natürlich sind gute Mitarbeiter nach wie vor die Grundlage Ihres Unternehmens).

Berechne Ihr individuelles Fitness- und Wellness-Programm...

1

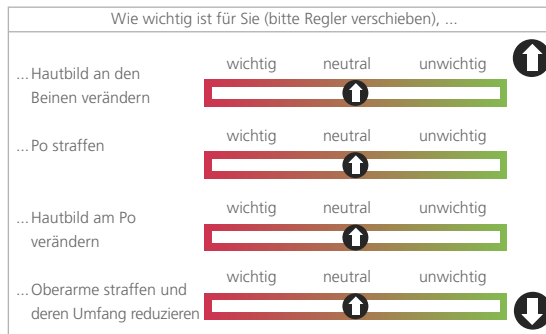
100 %

**Optimales Programm gefunden.
Bitte klicken Sie mich, um weiterzufahren**

Das System geht sogar soweit, dass z. B. eine Frau sich ihren Vertrag wie folgt zusammenstellen kann:

- Beine schlanker
- Arme straffer
- Po-Hautbild besser
- Rücken stärker
- Fitness – Konditionsaufbau
- Keine Kurse
- Hohe Trainerbetreuung
- Trainer-Preisgruppe 3

Damit schafft es KC erstmals in der Branche Kundenwünsche real, nachvollziehbar und analytisch fundiert durch das interaktive Verkaufssystem "LETMEBUY" umzusetzen. Dies ist die Individualisierung, wie sie sich der Kunde wünscht: einfach und transparent.



Berechne Ihr individuelles Fitness- und Wellness-Programm...

1.999.859

100 %

| | | |
|------------------------|--|------|
| Versicherung | anfänglicher Grundbetrag pro Woche nur 11,68 EUR | 90 % |
| Anti-Cell. Powerplate | | |
| Airnergy | | |
| Fettverbrennungskurse | Preis pro Besuch bei 2 Besuchen nur 5,84 EUR | |
| Fitness-Geräte | | |
| Bandmassage | | |
| Fit in 17. Min. Zirkel | Preis pro Besuch bei 3 Besuchen nur 3,89 EUR | |
| Finnische Sauna | | |
| Bauch-Spezial-Kurs | | |
| Collagen-Behandlung | Preis pro Besuch bei 4 Besuchen nur 2,92 EUR | |
| Cardiogeräte | | |

Zudem wird das interaktive KC Verkaufssystem "LETMEBUY" auf jede Homepage als Vertragsmodul angedockt. Es kann nicht sein, dass bei drei verschiedenen Beratern drei verschiedene Verträge herauskommen. Das entzieht dem Markt Vertrauen und macht Ihren Berater unglaubwürdig. Hinzu kommt die Altersdiskrepanz hinsichtlich Ihrer Zielgruppe (46 Jahre) und des Mitarbeiters/Verkäufers (28 Jahre). Signal für eine solche Fehlentwicklung in Ihrem Club sind u. a. unterschiedliche Abschlussquoten unter den Verkäufern. Oftmals hat der Inhaber die besten Abschlussquoten, was jedoch nicht durch das Interesse am eigenen Gewinn entsteht, sondern durch die Fähigkeit den Kunden besser "lesen" und erkennen zu können. Das von uns entwickelte interaktive KC Verkaufssystem "LETMEBUY" kompensiert diese Diskrepanz.

FAZIT

Auch das von uns entwickelte interaktive KC Verkaufssystem "LETMEBUY" wird zuerst von allen Mitbewerbern verteuftelt und angegriffen werden. Nach einiger Zeit werden die, die sich gegen das System gewendet haben, dieses zu kopieren versuchen (viel Spaß dabei) – in 5 Jahren wird dieses System die gesamte Branche erobert haben.

Erneut haben Sie die Chance von Anfang an mit einem System zu arbeiten, das der Rest der Branche erst in einigen Jahren umsetzen wird.

Nichts ist erfolgreicher als Erfolg!
Wir machen Sie erfolgreich, rufen Sie uns an!

Ihr Michael Kerstan



Michael Kerstan
(Kerstan Consult / Kronberg)