



Personal Training macht's möglich

Gewinnerhöhung von **120.000,- EUR**

Glauben Sie, dass ein Fitness Club im Monat für 10.000,- EUR Trainerstunden verkaufen kann? Nein? Da bin ich bei Ihnen. Oftmals hört man von vereinzelt Clubs, dass sie sehr gute Umsätze mit Personal Trainer-Konzepten verdienen. Sind dies Exoten oder haben diese Clubs eine Besonderheit? Warum schaffen es einige wenige viel Geld mit Personal Training (PT) zu verdienen, während der Rest der Branche an einer Quartalspauschale scheitert?

Um dieser Frage auf den Grund zu gehen, ist unsere Unternehmensberatung quer durch Deutschland gefahren und hat über 100 Clubs untersucht und deren erfolgreiches Personal Training-Konzept analysiert. Das Ergebnis daraus hätten wir nicht für möglich gehalten.

Spitzenreiter war ein Club in Frankfurt mit einer gehobenen Ausstattung, ansonsten gut, aber nicht beeindruckend. Hier wird an 80 % der Neukunden ein Monatsupgrade von 150,-

EUR pro Monat (Beitragspreis 50,- EUR pro Monat zuzüglich PT von 150,- EUR) für die ersten 6 Monate verkauft (900,- EUR Mehreinnahmen pro Kunde).

Bei 30 Neukunden pro Monat ergibt dies 24 Zubuchungen von PT-Leistungen à 900,- EUR. Dies ergibt Mehreinnahmen von 21.600,- EUR pro Monat. Dieser Betreiber war früher Unternehmensberater, eröffnet nach nur drei Jahren den fünften Club in Frankfurt und expandiert nun nach Bayern.

Interessant ist, dass der Einstiegspreis von 49,- bis 69,- EUR durchaus normal ist und die Clubs nicht in einem besonders teuren oder kaufkräftigen Umfeld liegen.

Was sind nun die Unterschiede und warum generiert dieses Unternehmen jährlich über 250.000,- EUR zusätzlich? Hier die wichtigsten fünf Unterschiede zu einem Club ohne Personal Training:



Fotos: Kerstan Consult GmbH

Unterschied Nr. 1: Darstellung der Wichtigkeit des Personal Trainings

Wenn ein Endverbraucher 69,- EUR Stundenlohn für einen Automechaniker und 49,- EUR für einen Elektriker zahlt, dann ist es selbstverständlich, dass bei einem Monatsbeitrag im Club keine individuelle Betreuung dabei sein kann. Oftmals wird Personal Training mit dem Erstellen eines Trainingsplans und das Herunterzählen von Übungen verwechselt; die meisten Clubs zeigen Übungen und stehen hinter dem Kunden. PT ist jedoch eine andere Art der Betreuung: Qualifizierter Wissenstransfer, schwierige Freübungen mit Thera-Bändern und Übungen, die auf ein klares Ziel ausgelegt sind.

Unterschied Nr. 2: Körperanalyse bei jedem Training, Analysegespräch jedoch alle 4-5 Wochen

Erfolge müssen dokumentiert werden. Nur dadurch zeigt sich die Sinnhaftigkeit des Personal Trainings. Ein klares Ziel, was in 4 bis 8 Wochen erreicht werden soll, muss messbar sein. Beim normalen Training trainiert der Kunde nach einem Trainingsplan, bis dieser nach 3 Monaten geändert wird, ohne einen wöchentlichen oder monatlichen Re-Check zu bekommen.

Unterschied Nr. 3: Ausgebildete Fachkräfte, Spezialisten für einzelne Bereiche. Keine Auszubildenden oder Studenten

Kompetenz ist nicht billig. Personal Trainer müssen fachkompetent und charismatisch sein. Somit kommen Mitarbeiter,

die gerade in der Ausbildung sind, nicht bzw. nur selten in Frage. Was nützt es Ihnen, wenn Ihr Mitarbeiter 2.000,- EUR günstiger ist, aber 10.000,- EUR nicht generieren kann. Jeder Elektrofachbetrieb hat verschiedene Preise: Für einen Auszubildenden: ca. 39,- EUR pro Stunde, Gesellen ca. 59,- EUR pro Stunde sowie die Meister-Stunde mit ca. 89,- EUR. Der Kunde ist gewillt für seine Gesundheit Geld auszugeben, lässt sich dies jedoch nicht von einem Auszubildenden verkaufen.

Unterschied Nr. 4: Persönliche Bindung an den Personal Trainer durch E-Mails, SMS und Facebook

Nur wenn der Kunde seinen Personal Trainer als eine Leitfigur akzeptiert, wird er gewillt sein, mehr Geld für Betreuung auszugeben. Dabei spielt die Persönlichkeit des Personal Trainer eine entscheidende Rolle. Er muss Vertrauensperson, Freund und Fachmann sein. Kompetenz alleine genügt nicht. Wöchentliche Kontaktaufnahme, Facebook-Kontakt sowie „familiäres“ sind wichtige soziale Bausteine.

Unterschied Nr. 5: Zielgerichtetes Training mit wöchentlicher Erfolgskontrolle

PT kann nur funktionieren, wenn die Veränderungen des Kunden wöchentlich dokumentiert werden. Dadurch kann der Trainer seine Notwendigkeit untermauern und weiß worauf er zu achten hat. Dazu ist es notwendig die Ernährung und das Hometraining mit einzubeziehen. Nachdem wir die Notwendigkeiten analysiert hatten, haben wir erkannt, dass die Voraussetzungen sehr leicht in jedem Club einzuführen sind.

Sofort umsetzbare Lösung

Da KERSTAN CONSULT immer feste und automatisierte Strukturen schafft, haben wir in die für unsere Kunden entwickelte Software ein Personal Trainings-Modul eingebaut. Mit einem spektakulären Ergebnis: KC Kunden verdienen an jedem Neukunden durchschnittlich 203,- EUR mehr pro Vertragsabschluss. Dies erhöht die Rendite des Clubs um 12 % und senkt zusätzlich die Kündigungsquote.

Denn nur der Personal Trainer hat die Erlaubnis Leistungen wie EMS, Vibrationsplatten usw. zu integrieren. Nach Ablauf der vereinbarten PT-Stunden bekommt der Kunde bei Vertragsumstellung ein kostenloses Upgrade der bereits im Personal Training genutzten Leistung.

Näheres erfahren Sie auf unserem Starter-Workshop unter: www.kerstanconsult.de

Ich freue mich Sie demnächst kennenzulernen.

Ihr Michael Kerstan



Foto: Vena Kerstan

Michael Kerstan