



Binden Sie Ihre Mitglieder langfristig

Investition in Bestandskunden bringt Erfolg!

Wenn Interessenten ins Fitness-Studio kommen und sich über die Angebote informieren, dann tun sie das nie ohne Grund. Ihr Auftrag nach Abschluss eines Mitgliedervertrages lautet: Sie wollen ihre Ziele erreichen!

Das neue Mitglied fängt motiviert an zu trainieren, ist aber häufig nach einem eingehenden Eingangsgespräch und Anfertigung eines Trainingsplans im Studio auf sich alleine gestellt. Wenn der Trainierende nach einigen Monaten feststellt, dass seine Eigenmotivation nachlässt, fehlt meistens eine gezielte Aktion oder Ansprache vom Trainer. Der Kunde bleibt der Einrichtung vermutlich zukünftig fern und wird zur Karteileiche. Die folgende Kündigung des Vertrags ist vorprogrammiert! Genau an diesem Punkt steht der Studiobetreiber vor der Grundsatzentscheidung dies hinzunehmen und ständig um Neukun-

den zu kämpfen oder diesem Szenario entgegenzuwirken.

Jedes erfolgreiche Unternehmen betreibt Qualitätsmanagement! Um Mitglieder fester ans Studio zu binden, sollte genau in diese bestehenden Mitglieder investiert werden! Passende Betreuungskonzepte müssen her – und diese müssen dann auch konsequent umgesetzt werden.

Da die laufende Betreuung hauptsächlich von den Trainern erfolgt, ist auch strengstens darauf zu achten, dass diese kompetent, gut qualifiziert und zudem motiviert sind.

Der Betreiber einer Gesundheits-Anlage oder eines Fitness-Studios sollte sich immer fragen: „Wie geht der Trainer auf unsere Kunden zu und wie wichtig sind ihm die Anliegen der Mitglieder?“ Denn vom Zusammenspiel Trainer-Mitglied und der korrekten Umsetzung des Betreuungskonzepts durch den Trainer hängen schließlich der Erfolg des Mitglieds und damit auch der Gesamterfolg des Studios ab.

Wert legen auf die Umsetzung des Betreuungskonzepts

Es ist eben nicht damit getan, sich einfach mal „medical fitness“ auf die Fahne zu schreiben – entscheidend ist die Umsetzung der Betreuung in der täglichen Arbeit. Genau in diesem Prozess unterstützt die medo.check®-Software die Trainer. Wird die Software in den Studioalltag inte-



Die vier aktuell verfügbaren medo.check® Versionen:

- fitness & wellness
- personal training
- firmenfitness & BGM
- physio-reha-sport

griert, ist eine systematische Betreuung der Mitglieder von vornherein garantiert. Mit der Software lässt sich die Mitgliederbetreuung professionell planen und die jeweiligen Betreuungsinhalte werden automatisch gesteuert. Das medo.check®-Aufgabensystem strukturiert den Arbeitsalltag der Trainer und garantiert eine lückenlose und einheitliche Betreuung aller Mitglieder.

Optimale Unterstützung der Trainer

Dabei ist die Software von medo.check® sehr leicht zu verstehen und zu bedienen. Ist das Mitglied einmal im Programm angelegt, hat jeder Trainer sofort und stets einen Überblick über die Trainingsparameter der Mitglieder. Man kann jederzeit die Betreuungshistorie einsehen und wie in einem Kalender ablesen, wann welche Aufgaben bei welchem Kunden abgearbeitet werden müssen. Somit hat der Trainer ein Tool, auf das er sich voll und ganz verlassen kann.

Wichtig: medo.check® kann an sämtliche Betreuungskonzepte angepasst werden!

Kundenbindung durch hohe Betreuungsqualität

medo.check® bietet zurzeit vier leistungsstarke Versionen an: „fitness & wellness“, „personal training“, „firmenfitness & BGM“ und „phy-

sio-reha-sport“. Der Check-Up ist ein fester Bestandteil in der Mitgliederbetreuung und die Basis für eine individuelle und sichere Trainingsplanung. Mit medo.check® lassen sich ganz einfach und schnell Trainingspläne und Check-Up-Ergebnisse in Form von einheitlichen Handouts erstellen. So werden die Effektivität und der Fortschritt des Trainings immer wieder überprüft – die Mitglieder erhalten auf diese Weise regelmäßig neue Motivationsimpulse. Für diese beiden Eckpfeiler der Betreuung „regelmäßige Checkups“ und „Trainingsplanung“ bieten die oben aufgeführten Versionen zielgruppen-gerechte Inhalte zur Auswahl. Der Trainer ist also durch die Arbeit mit der medo.check®-Software ständig in Kontakt und im Austausch mit seinen Kunden – kann sie immer wieder persönlich ansprechen und ihnen Lob und Anerkennung für Fortschritte aussprechen. Genau so werden Mitglieder langfristig ans Studio gebunden. An diesem Punkt kann man sich die Frage stellen, ob es nicht sinnvoll ist, mehr Geld und Zeit in die Umsetzung der Mitgliederbetreuung und in motivierte und qualifizierte Mitarbeiter zu investieren, als in ständige Neukundengewinnung.

medo.check® mit Sitz im Forschungs- und Entwicklungszentrum der Universität Witten-Herdecke hat sich verstärkt auf den Ausbau der Kundenakte und die Optimierung der Software im Bereich Organisation und Customer Relation Management (CRM) konzentriert – konkret gemeint sind eine verbesserte Mitarbei-

tereinsatzplanung und leistungsstarke Terminalsuche sowie die Umsetzung der Betreuung auf der Trainingsfläche mit Tablet PC & Co.

Die aktuelle Version 4.0 enthält außerdem eine inhaltliche Erweiterung der Anamnese und Analyse. Das bereits vorhandene Schnittstellenangebot zu Tanita, aerolution, BodyAnalyzer, EasyTorque, InBody und anderen wird durch das Auswertungsmodul „MetaCheck® fitness“ erweitert.

www.medocheck.com

medo.check®
 Software für professionelles Trainingsmanagement

Sitz:
 Forschungs- und Entwicklungszentrum der Universität Witten-Herdecke

Entwicklungsverlauf:
 Start: 2000
 erste Lizenznehmer: 2003
 Heute: > 3.150 Installationen

Tel.: +49(0)23 02 / 91 52 86
www.medocheck.com

Produkte / Versionen:
 medo.check® fitness & wellness
 medo.check® personal training
 medo.check® firmenfitness & BGM
 medo.check® physio-reha-sport