

Wie du mit der Verknüpfung von Urban Sports Club und Fitogram dein Studio weiterentwickeln kannst

Eine Case Study mit unserem Kunden
Point of Power in Köln

FITOGRAM

URBAN SPORTS CLUB

Über Point of Power



“Der Betreuungsstatus ist in Fitnessstudios, Vereinen und anderen sportlichen Institutionen das größte Problem. Das führt dazu, dass die Menschen den Sport abbrechen. Unser Auftrag ist es, sie weiterhin am Ball zu halten. Deshalb bieten wir neben Personal Training auch Kleingruppen-Kurse und Therapie an.”

“Sport braucht Power und ein hohes Investment an Energie, aber Sport gibt einem noch mehr Power fürs Leben zurück.” Till Ebener, einer der Gründer des Boutique Studios Point of Power in Köln, weiß wovon er redet. Er ist ehemaliger Hochleistungs-Athlet, Diplom Sportwissenschaftler, und hat unter anderem für den 1. FC Köln als Leistungsdiagnostiker gearbeitet.

Qualitatives Training mit persönlicher, zielorientierter Betreuung steht bei ihm klar im Fokus. “Wir haben auch Kunden, die als Einsteiger beginnen und sich dann wirklich in den Leistungsbereich entwickeln. Die Menschen, die diesen Drive haben, können wir in diese Richtung entwickeln. Wir können aber auch Kunden gut betreuen, die ihr Fitness-Level halten oder nur leicht verbessern möchten.”

Um diese Dienstleistung erbringen zu können, wurde das ehemals reine Personal Training Studio um Kleingruppen-Kurse und Therapie erweitert.

Das Problem

Veränderte Anforderungen und fehlende Kompetenzen

Laut Till Ebener ändern sich auch die Anforderungen, die unsere heutige Gesellschaft an Sportanbieter stellt. “In der modernen Welt haben Menschen keinen 9:00 Uhr - 5:00 Uhr Job und können nach der Arbeit regelmäßig in den Sport gehen. Wir leben in einer verrückten Welt, mit vielen Selbstständigen und Alleinerziehenden.”

Studiomanagement, Marketing und Kundengewinnung gehören klassischerweise nicht zu den Kernkompetenzen von Fitnesstrainern. Diese Dinge müssen trotzdem erledigt werden, um ein Studio am Laufen zu halten. Die Aneignung und Umsetzung dieser Kompetenzen ist zeitaufwändig und teilweise teuer. Deshalb bietet es sich an, möglichst viele dieser Prozesse zu automatisieren und auszulagern, um mehr Zeit für die tatsächliche Betreuung der Kunden zu haben.

Die Lösung

Automatisierung von Prozessen durch FitogramPro

Anfangs wurden Kunden und Kurse bei Point of Power noch mit Stift und Papier verwaltet. Es musste also eine Lösung her, die diese Prozesse vereinfacht. Nachdem einige andere Anbieter ausgiebig verglichen wurden, konnte FitogramPro durch die einfache Handhabung punkten.

Vor allem in der Kurs- und Veranstaltungsorganisation bringt die Software große Verbesserungen. “Der größte Anwendungsbereich ist die Kurs- und Veranstaltungsorganisation. Zu 99% kaufen unsere Kunden ihre Verträge und Punktekarten mittlerweile online. Zudem managen wir Kurse, Workshops und Krankenkassenkurse mit FitogramPro. Alles kann dann ins Kassensystem laufen. Auch die Kursanmeldung läuft bei uns über das Widget.”

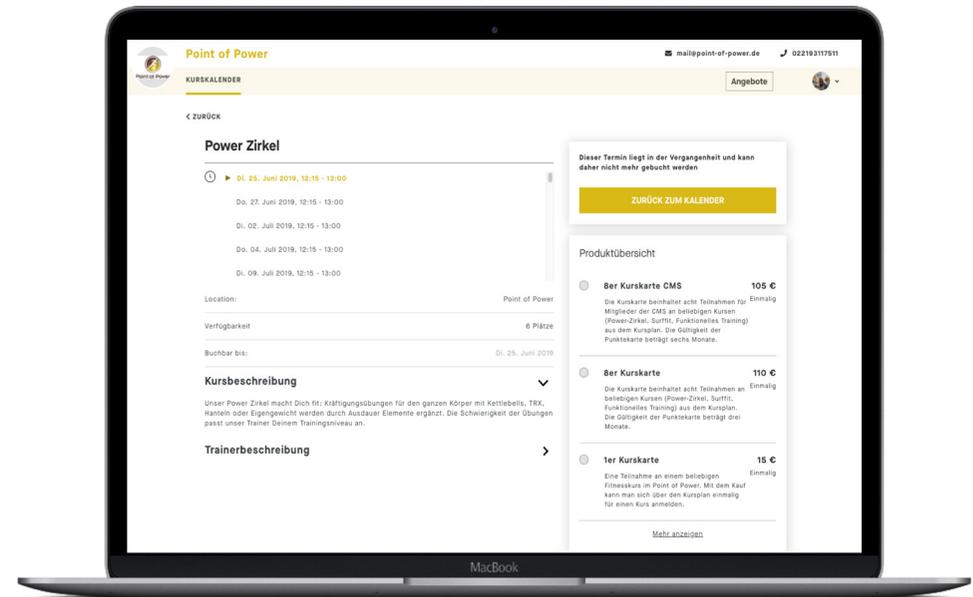
“Wir wollten eine ganz einfache Lösung haben. Man merkt, dass es von Sportlern für Sportler gemacht ist.

Wir haben eine sehr schnelle und einfache Kommunikation mit FitogramPro. Häufig haben wir über die Chatfunktion Fragen gestellt und dadurch hat sich alles immer sehr schnell erledigt. Das ist das, was wir an der Zusammenarbeit schätzen. Wir brauchen nicht viel. Wir brauchen nur die Expertise und schnelles Feedback.”

Zeitersparnis durch den Verkauf von Verträgen und Punktekarten über FitogramPro



99%



Das Konzept des Urban Sports Clubs fängt die Veränderungen unserer Gesellschaft auf.

Urban Sports Club ist das größte, flexibelste und vielfältigste Sportnetzwerk Deutschlands, das sowohl von Firmen als auch von Multisportlern genutzt wird und inzwischen in 5 europäischen Ländern vertreten ist. Mitglieder können mit nur einer Mitgliedschaft über 50 Sportarten bei mehr als 6.000 Sportanbietern in Deutschland, Frankreich, Italien, Spanien und Portugal nutzen – ohne lange Vertragslaufzeiten und mit der Option, jederzeit pausieren zu können.

Studios können kostenlos Teil des Urban Sports Club-Netzwerkes werden. Point of Power ist bereits seit 2016 bei Urban Sports Club. Laut Till Ebener ist Urban Sports Club die optimale Lösung für unsere heutige Gesellschaft.

“Gerade wenn man viel Sport treiben möchte, ist Vereinssport keine Option mehr, weil die Zeiten zu festgesetzt sind. Und da ist USC einfach die Lösung. Zu jeder Tageszeit wird dir etwas in deinem Interessenbereich angeboten und das ist für unsere jetzige Lebenswelt optimal, weil es passt sich deinem Leben an.” Till Ebener ist übrigens nicht nur Anbieter, sondern hat sich auch selbst dazu entschieden Mitglied bei Urban Sports Club zu werden.

“Unsere Kunden haben die Möglichkeit selbstständig zu entscheiden, ob sie nur bei uns Mitglied sein möchten oder viele andere Angebote nutzen möchten. Und das ist eine Sache, die für Viele total genial ist.“

“Schon wieder kein Platz im Kurs frei? Was ist denn da los?” - “Na gut, machen wir noch einen!”

Vorteile für das Studio: Viele Neukunden und kostenloses Marketing

“Die Erreichbarkeit durch USC ist natürlich hoch. Wir müssen keine Flyer verteilen und die Mitglieder wissen durch die App, dass hier Sport gemacht wird.” So hat sich durch USC nicht nur der prozentuale Anteil an USC Besuchern, sondern auch die absolute Anzahl an Besuchern stark verbessert.

Wir haben eine sehr begrenzte Platzzahl und die Leute müssen sich früh anmelden. Durch Urban Sports Club sind all unsere Kurse meist komplett ausgebucht.” Aufgrund der hohen Nachfrage nach Kursen von USC Mitgliedern, wurden sogar einige neue Kurse in Kursplan eingebaut.

“Für uns waren die Kurse früher eher so ein Ding nebenbei... und seit bestimmt einem Jahr läuft das durch Urban Sports Club wirklich sehr rund.”

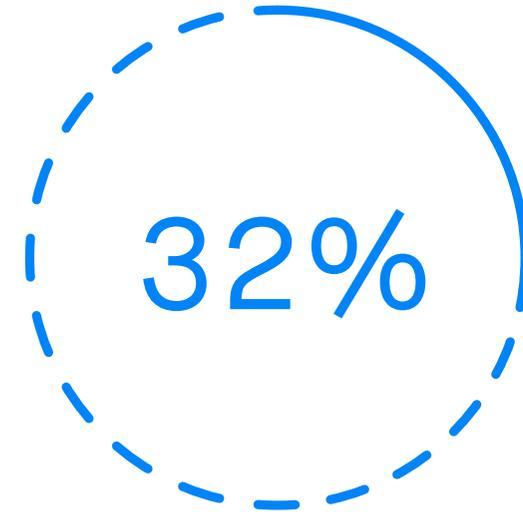
Wachstum der
Kursbesucher im
letzten Jahr



Die Verknüpfung mit FitogramPro: Ein Vorteil für Kunden und das Studio

Seit der Veröffentlichung der Verknüpfung von Urban Sports Club und FitogramPro können Kunden sich ganz einfach über die Urban Sports Club App in einen Kurs einbuchen, ohne vorher über das Studio oder das FitogramPro Widget einen Platz zu buchen. Das ist der entscheidende Vorteil für die Betreiber, die sowohl FitogramPro nutzen als auch Partner von Urban Sports Club sind.

“Seit der Verknüpfung kamen definitiv nochmal mehr Besucher. Das liegt unter anderem daran, dass wir durch USC mehr Kurse anbieten können. Aber offenbar sind wir durch die Sofort-Buchungsfunktion noch einfacher erreichbar. Die Kunden müssen sich nicht zusätzlich auf unserer Seite anmelden, sondern nur einmal in der USC App. Und das wiederum wirkt sich sehr positiv auf die Besucherzahlen aus. Vorher war es scheinbar ein Hindernis sich noch extra anzumelden, um beim Kurs teilnehmen zu können.”



Wachstum der
Kursteilnehmer
seit der USC
Verknüpfung

“Wir haben viele USC Nutzer und das sind Nutzer die wiederkehren.”

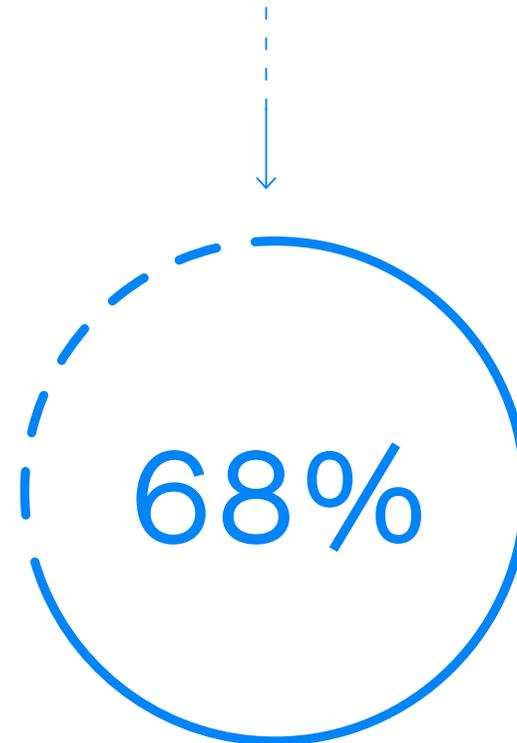
“Anfangs mussten wir auf die Kurse eher draufzahlen, weil wir die Trainer ja auch bezahlen mussten. Aber seit einiger Zeit ist das echt rentabel, was natürlich sehr schön für uns ist.“

Diese Möglichkeit bewirkt auch, dass sonst eher schwache Monate durch weitere Besucher ausgeglichen werden. Die letzten Jahre musste das Studio nach dem Motivations-Höhepunkt im Januar, nach Karneval (ja, das Studio sitzt in Köln), immer einen Einbruch an Besuchern wahrnehmen. Seit der Integration ist dieser Einbruch jedoch nicht mehr aufgekommen.

Wie wirken sich die Urban Sports Club Besucher auf die Trainings Atmosphäre und den Anteil der wiederkehrenden Kunden aus? Das Studio hat nach wie vor eine gute Quote an wiederkehrenden Besuchern und schätzt, dass der Anteil dieser gleich geblieben ist.

“Die Planbarkeit wurde erhöht und wir hatten die Möglichkeit mehr Kurse anzubieten.”

Gesamtanteil
wiederkehrende
Kunden



“Januar war immer ein guter Monat, Februar auch noch gut. Aber nach dem Karneval kam dann immer der Einbruch. Und das ist dieses Jahr nicht passiert. Ich kann mir schon vorstellen, dass es eine größere Fluktuation gibt, und nicht immer die gleichen kommen, aber offenbar ist es noch besser auffindbar und noch besser erreichbar. Seit Januar sind wir immer ausgebucht. Das ist wirklich ein ganz großer Vorteil dieser Integration.”

Ausblick und Entwicklungsmöglichkeit durch USC

Durch Urban Sports Club und die Integration mit Fitogram ist die Auslastung des Studios fast am Limit. Für Point of Power ist ein mögliches Wachstum vor allem dadurch beschränkt. "Die Auslastung mit einem weiteren Wachstum und dem Beibehalten eines hohen Niveaus zu kombinieren, das wird für uns eine Herausforderung bleiben."

Sollte das Studio sich dafür entscheiden sich nochmals zu vergrößern, wissen sie, dass sie Rückendeckung haben. "Für uns ist es schön zu wissen, dass wir einen kompetenten Partner an der Seite haben, wenn wir ein weiteres Studio eröffnen. Nicht nur wegen der marketingtechnischen Sichtbarkeit, sondern auch aufgrund der menschlichen und kommunikativen Basis."

Wir haben das Gefühl, dass man auch einfach mal nachfragen kann "Hey, wie siehts denn aus? Wir wollen noch einen weiteren Kurs machen. Wie sieht es bei euch mit den Gesamtbesucherzahlen aus, wann packt man so einen Kurs am besten rein? Das sind Expertisen die wir nicht haben."



Wachstum der Kursbesucher im letzten Jahr



Wiederkehrende Kunden



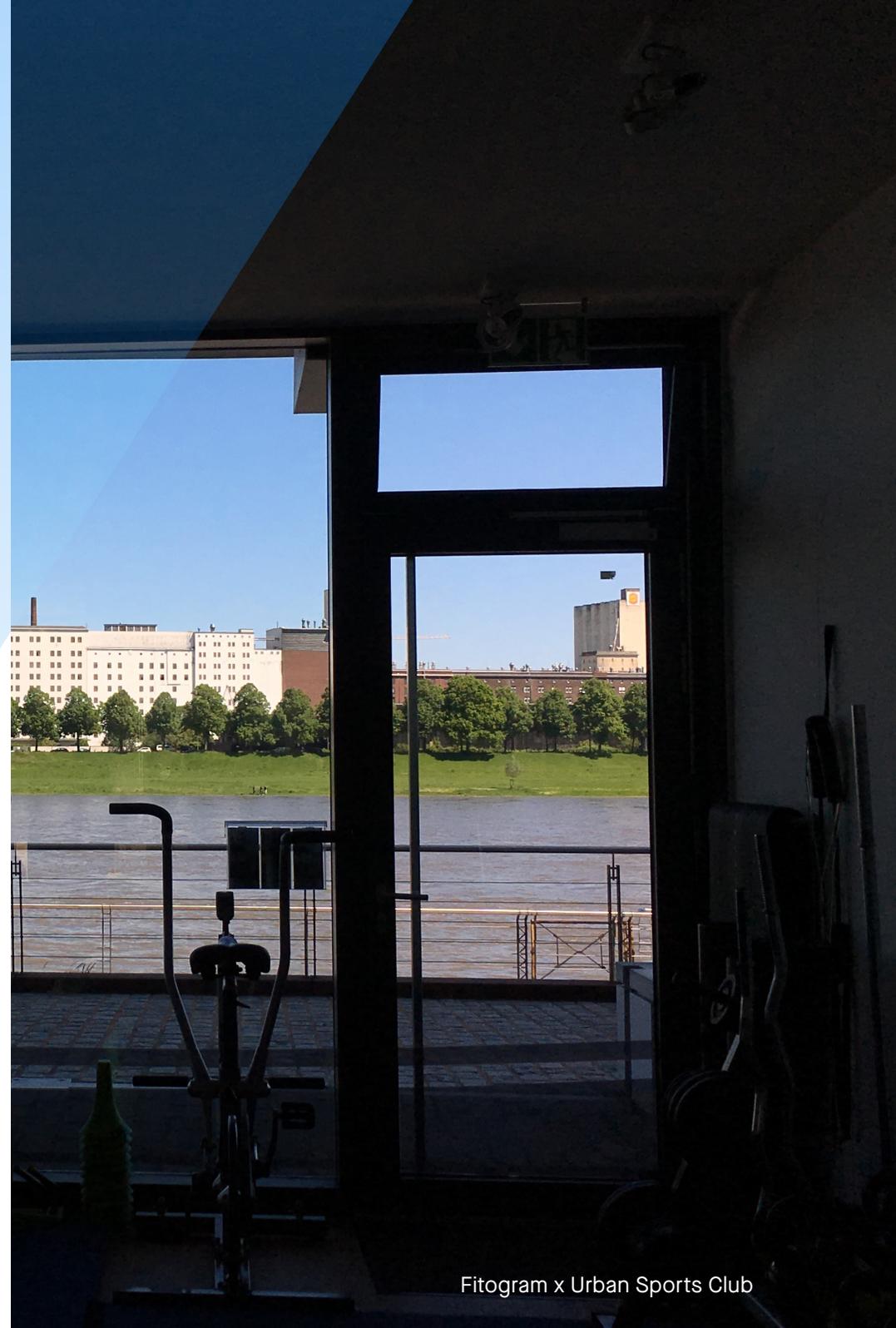
Wachstum der Kursteilnehmer seit der USC Integration



Verkauf von Produkten und Dienstleistungen durch FitogramPro



Till Ebener ist einer der drei Gründer des Studios Point of Power. Neben vielen anderen sportlichen Erfolgen im Leichtathletik war er im Jahr 2016 Ninja Warrior Finalist. Er lebt vor, was er lehrt und bietet seinen Kunden daher ein breites Angebot: von Muskelaufbau, Körperformung und Gewichtsmanagement, bis hin zu Trainingskonzepten für Ninja Warrior Interessierte und Parcourathleten.



FITOGRAM

URBAN SPORTS CLUB