



Konzept für die Umsetzung von Simple SMS in der Fitnessbranche



MOBILE **ACTIVE** SYSTEMS
simplesms.at

SMS Marketing in der Fitnessbranche

Konzept für die Umsetzung von Simple SMS in der Fitnessbranche

Inhaltsverzeichnis

1. Einführung - Interaktives Marketing per SMS	3
2. Möglichkeiten für die Fitnessbranche Simple SMS effizient und erfolgreich zu nutzen	4
2.1 SMS Interaktion in Verbindung mit Print- und Anzeigenwerbung	4
2.2 Tell a friend	4
2.3 Kundenbindung / Erhöhung der Besuchsquote durch Reaktivierung	7
2.3.1 Reaktivierung für Studios die Qualität bieten wollen	7
2.3.2 Reaktivierung für Discounter	8
2.4 Trainingserinnerung bei allen neuen Mitgliedern	8
2.5 Internetwerbung / Serviceerweiterung	8
2.6 Terminerinnerung	9
2.7 Reaktivierung aller Gekündigten	10
2.7.1 Reaktivierungsbeispiel im Frühling	10
2.7.2 Reaktivierungsbeispiel im Herbst	10
2.7.3 Reaktivierungsbeispiel zu Weihnachten	10
2.7.4 Reaktivierungsbeispiel zu Jahresbeginn	10
2.8 Slim Belly	10
2.9 Offene Posten – Management	11
2.10 Bewerbung von Events	11
2.11 Bewerbung von Seminaren für Studios die mehr bieten	11
2.12 Gekündigten-Management	12
2.13 Gruppenfitness-Stunden fallen aus	12
2.14 Spinningstunden	12
2.15 Ernährungstipps aufs Handy	13
2.16 Bewerbung von neuen Produkten	13
2.17 Weitere Möglichkeiten	13
2.18 Möglichkeiten zur Aktualisierung der Mobilfunknummern / Datenbank	14
2.19 Interne Kommunikation	14
2.19.1 Vertretung von Stunden	14
2.19.2 Sitzungstermine	15
3. Weitere Gründe für SMS Marketing	15

1. Einführung - Interaktives Marketing per SMS

SMS gewinnt generell vor allem in der jüngeren Zielgruppe eine immer größere Bedeutung. Für junge Leute gelten SMS bereits als deren primäres Kommunikationsmittel, größtenteils noch vor einem Telefonat. Die Hemmschwelle einer SMS für ein Angebot, eine Bestellung oder auch nur einer Nachricht, welche sie interessiert, ist für junge Leute generell deutlich niedriger als die eines Anrufes.

Kundenbindung gewinnt generell an immer größerer Bedeutung, allen voran auch in der Fitnessbranche. Umso wichtiger ist es jetzt für moderne Betriebe auch auf neue Kommunikationsmöglichkeiten ein Auge zu werfen um bestehende Kunden zu binden und potenzielle Kunden kostengünstig zu bewerben und diesen einen interaktiven Service zu bieten.

Generell ist SMS Promotion die beste Möglichkeit um direkt, schnell und kostengünstig zu werben und Informationen zu versenden – insofern der Empfänger auch an Ihrem Angebot interessiert ist. Es gibt keine Werbepattform, die schneller jederzeit und an jedem Ort Ihren Kunden erreicht als eine SMS.

Simple SMS präsentiert Ihnen nun ein Konzept – ein interaktives SMS System – das alle wichtigen Punkte komplett abdeckt – von der Seriosität der SMS, einfache sowie extrem kostengünstige Nutzung bis hin zu Allround-Konzepten (wie SMS Werbung gewinnbringend, zielgerecht und auf WIN 2 WIN Basis eingesetzt werden kann, speziell – in Ihrem Falle – auch für Fitnessbetriebe).

Wir zeigen Ihnen wie Sie mit unserem System kinderleicht Ihre Gäste in Sachen SMS betreuen & binden können, sowie in kürzester Zeit Neukunden in Ihrer/n Filiale/n gewinnen. Wir bieten die Möglichkeit Ihre Kunden persönlich anzusprechen und gemeinsam mit Ihnen eine Community aufzubauen, in welcher allen voran Sie am Ende profitieren werden. Und das Wichtigste: der User selbst erfreut sich am SMS System mitwirken zu können und einige Vorteile zu genießen.

Mit Mobile Active Systems haben Sie somit die Möglichkeit

- länger nicht mehr erschienene Mitglieder einfach und kostengünstig zu **reaktivieren**,
- sich schnell und simpel eine **Kundendatenbank aufzubauen**,
- **neue Mitglieder zu gewinnen** und Ihre **Stammkunden zu binden**,
- **vollautomatische Terminerinnerungen/Erinnerungen an Offene Posten** durchzuführen,
- **Gewinnspiele/Abfrageservices** einzurichten,
- **aktuelle Angebote/Informationen/Veranstaltungen** schnell und kostengünstig an Ihre Interessenten **zu senden**,
- die **interne Kommunikation** mit Ihren Mitarbeitern zu erleichtern uvm.

Seien Sie jetzt Ihrer Konkurrenz mit Simple SMS, einer neuen wichtigen Technologie, einen Schritt voraus!

Win/Win!

Win für den Kunden!

Ein besonderer Service, der sehr persönlich ist und Ihre Kunden direkt anspricht, Informationen über alle Bereiche gibt und immer ins Schwarze trifft!

Win für die Studios!!

Weil besonders innovative Studios ihren Kunden einen besseren Service bieten und Sie ganz gezielt ansprechen können. Kundenbindung - das billigste Marketing - wird enorm verbessert.

Ein zusätzlicher (Marketing-) Service bringt Neukunden, insbesondere eine junge Zielgruppe.

Gleichzeitig wird die interne Kommunikation beispielsweise mit freien Gruppenfitnessmitarbeitern enorm vereinfacht.

Die Studios können selbst individuell das System permanent steuern und die intelligente Software des Systems erledigt Ihre Ideen & Konzepte. Der Kreativität sind keine Grenzen gesetzt!

Zusätzlich zeigt sich das gute Preis-/Leistungsverhältnis der Simple SMS Software auch noch aufgrund folgender Überlegungen: Man sollte bedenken, dass ein durchschnittliches Studio ca. € 1500,- Werbeausgaben hat (das ist noch ziemlich niedrig bemessen). Die Kosten für z. B. eine kleine Anzeige in der Zeitung belaufen sich bereits auf ca. € 250,-, bei der der Rücklauf oft erschreckend gering ist.

2. Möglichkeiten für die Fitnessbranche Simple SMS effizient und erfolgreich zu nutzen

2.1 SMS Interaktion in Verbindung mit Print- und Anzeigenwerbung

z.B. Aktion „Sommerloch“

Großes Plakat in der Stadt (z. B. vor einer Universität)

„Bikinifigur?“ oder „Gönnt euch mal eine Auszeit!“ (z. B. vom stressigem Studiumsalltag)

Beispieltext: *Wir verlosen 100 mal 2 Wochen Gratistraining und als Hauptpreis ein Wellness-Wochenende! Bist du interessiert schicke eine SMS mit deinem Namen an 0676/800 500 40 (T-Mobile / keine Extragebühren).*

(Ein besonderer Anreiz ist immer wichtig! – beim Lotto spielen die Leute nur mit, weil Sie immer wieder durch die Chance auf einen Haupttreffer animiert werden. Es spielt immer ein WIN/WIN-Gedanke mit. Das heißt umso interessanter der Preis, desto mehr potentielle Interessenten.)



Beispiel – automatischer Antworttext: *Hallo Silvia, du hast gewonnen! 2 Wochen Gratistraining in unserem Studio! Ein Mitarbeiter unseres Teams wird sich noch diese Woche mit dir in Verbindung setzen um mit dir einen Termin zu vereinbaren. Das Team von xxxxx freut sich auf dich!*

Die Plakatwerbung mit Gewinnspiel ist auch geeignet für Neueröffnungen von Studios!

Das tolle daran ist, dass dieses Gewinnspiel überall einsetzbar ist d.h. in Zeitungen, auf der Internetseite des Clubs, auf Flyern, bei Kooperationspartnern, am Tag der offenen Tür - und somit sammelt man immer Name und Nummer von potentiellen Interessenten!

Der Erfolg wird immer an Kunden / Mitgliedern gemessen!

Genau so denkbar wäre es auch, diesbezüglich eine Promotion auf Partys durchzuführen bei der hübsche Mädchen kleine Kärtchen mit der SMS Nummer und der Gewinnspiel-Info verteilen! Jeder Teilnehmer erhält sofort bei Vorzeigen der Antwort-SMS ein kleines Goodie z.B. Freigetränk oder und Solariumgutschein! Die große Masse wird leichter teilnehmen am Gewinnspiel, wenn Sie sofort etwas davon hat! Dieser Vorteil ist natürlich auf den Coupons vermerkt! Das System nutzen Discotheken in Österreich bereits seit über einem Jahr sehr erfolgreich!

Was bedeutet dies für Ihr Fitnesscenter?

Mit diesem System ist es möglich auf einfache Art und Weise Interessenten & Neukunden zu gewinnen und dabei die Datenbank mit potentiellen Kunden immer weiter auf- und auszubauen.

2.2 Tell a friend

Für Teilnehmer neuer Aktionen des Fitnessstudios oder generell bei neuen Mitgliedern
(besonders geeignet für junge Zielgruppen – beispielsweise Studenten)

Bring Freunde mal anders!

Beispieltext: *Lieber Harald! Schön, dass du bei uns die Aktion xxxx mitmachst! (Oder Neu-Mitglied geworden bist!) Weil wir wissen, dass Training gemeinsam noch viel mehr Spaß macht, hast du jetzt die Möglichkeit 2 Gratiswochen für jeden deiner Freunde zu bekommen! Antworte mit einer SMS mit dem Kennwort „Friend“ Name und Handynummer. Wir werden ihn/sie noch diese Woche kontaktieren!*

Beispiel – automatischer Antworttext: *Danke Harald, wir freuen uns auf deine Freunde und viel Spaß weiterhin beim Training!*

Wie oben bereits angedeutet ist dasselbe bei allen Neu-Mitgliedern möglich!

Gleichzeitig ist es möglich diese Aktion mit Flyer im Studio zu bewerben! Beispielsweise so:

Beispieltext: *Überliste mit uns die Schweinehunde deiner Freunde! Schicke einfach eine SMS mit dem Kennwort „Friend“ mit Namen und Handynummer an 0676/800 500 40!*

Das Studio hat die Möglichkeit die potentiellen Interessenten mit einem SMS wie:

Beispiel – automatischer Antworttext: *Dein/e Freund/in meint wohl du hättest dringend Fitnessstraining nötig und schenkt dir auf diesem Weg 2 Wochen Gratistraining! Hast du eher diese oder nächste Woche Zeit für einen Termin um dein Geschenk einzulösen?*

auf lustige Art und Weise den neuen Interessenten „ins kalte Wasser zu werfen“. Oder aber wenn man das nicht will gibt es auch die Möglichkeit, dass das System einen Anruf „vorankündigt“.

Beispieltext: *Hallo Patrick, weil dein Freund Matthias dich gern beim Training dabei hätte ;) schenkt er dir auf diesem Weg 2 Wochen Gratistraining! Unser Trainer Hannes wird sich diese Woche mit dir in Verbindung setzen um einen Termin mit dir zu vereinbaren!*

Das wäre die Alternative zum Überraschungseffekt

Der Kreativität sind auch hier keine Grenzen gesetzt. Kurz gefasst bietet dieses System in diesem Falle per 2-Wege SMS folgende Möglichkeit:

- a. **Stefan Huber** meldet seinen Freund **Max Mustermann** per SMS zu einem Termin bei **Fitnesscenter xxx** an in Form von einer SMS an die exklusive Fitness Mobilnummer z.B. 0676/800 500 40:

„0650/123456 Max Mustermann“

- b. **Stefan Huber** erhält umgehend eine automatische SMS Antwort mit einem Dankeschön + Goodie (z. B. ein Freigetränk oder Gutschein)

„Danke Stefan, wir werden deinen Freund Max umgehend kontaktieren und einen Termin vereinbaren. Hole dir deinen verdienten Drink bei uns im Studio ab. Dein Fitnesscenter xxx.“

- c. **Max Mustermann** erhält parallel umgehend eine automatische SMS mit folgendem Beispieltext.

„Dein Freund Mitglied 1 hat dich zum Training in unserem Hause empfohlen. Wir melden uns bei dir bzgl. eines Termins noch diese Woche. Viel Spaß beim Training wünscht dir dein Fitnesscenter xxx.“

- d. **Fitnesscenter 1** erhält parallel eine Email mit den Kontaktdaten des empfohlenen **Max Mustermann** um mit diesem einen Termin zu vereinbaren, sowie des Empfehlens **Stefan Huber** um seinen Gutschein (z. B. Freigetränk) zu belegen.