

# DIGITALISIERUNG – PROFITIEREN SIE BEREITS VON IHR?



## WAS DAS MITGLIED VON HEUTE MÖCHTE

„Die maximale Trainingsvielfalt – überall und jederzeit.“

### WÜNSCHE

#### Soziale Bindung

**58%** der Mitglieder geben an, dass der soziale Aspekt des Fitnessstudios sie sehr motiviert.<sup>1</sup>

#### Komfort

**80%** der Fitnessstudiomitglieder wünschen sich digitale Angebote als Teil ihres Trainingsplans auch nach der Pandemie.<sup>1</sup>

#### Flexibilität

**84%** der Fitnessstudiomitglieder trainieren auch zu Hause.<sup>1</sup>

#### Personalisierung

**63%** der Verbraucher erwarten heute Personalisierung als Servicestandard.<sup>2</sup>

### HÜRDEN

#### Keine Unterstützung

Ohne soziale Unterstützung ist das Einzige, was die Mitglieder davon abhält, wiederzukommen, ihre Willenskraft – und die reicht oft nicht aus.

#### Kein Selbstvertrauen

Versagensängste und Selbstbewusstsein können ein großes Hindernis für Mitglieder sein, regelmäßig zu kommen.

#### Kein Spaß

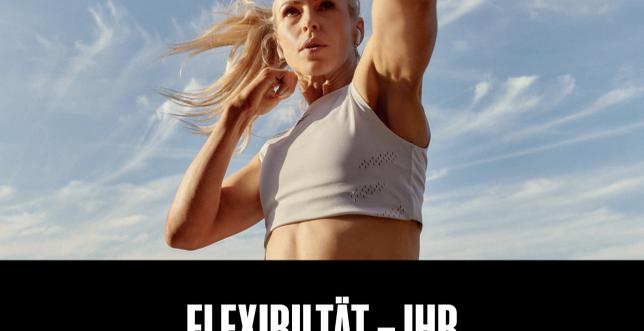
Wenn Ihr neues Mitglied kein Fitnessstudio-Veteran ist, weiß es wahrscheinlich noch nicht, was ihm Spaß macht oder wo es anfangen soll.

#### Keine Routine

Ohne einen klaren, realisierbaren Plan für die ersten sechs Wochen halten viele Routinen nicht länger als drei bis sechs Monate.

#### Keine Motivation

Ein Mangel an Motivation bedeutet, dass sie sich kaum automatische Bewegungsgewohnheiten aneignen können.



## ENTDECKEN SIE OMNIFITNESS

Räumen Sie Hürden aus dem Weg und gehen Sie auf die sich entwickelnden Erwartungen Ihrer Mitglieder ein

**Mischen Sie Live- und digitale Fitnesslösungen, um Mitglieder überall und jederzeit zu erreichen.**



## FLEXIBILITÄT – IHR ERFOLGSFAKTOR

**68,5%** der Verbraucher geben an, dass Flexibilität der Hauptgrund dafür ist, dass sie virtuelle Classes absolvieren<sup>4</sup>

**5 Wege, wie Sie von virtuellen Classes profitieren**

### 01

Fördern Sie die Bindung und Gewinnung von Mitgliedern, durch die Flexibilität, überall und jederzeit trainieren zu können.

### 02

Maximieren Sie Ihre Kursraumauslastung zu Randzeiten.

### 03

Nutzen Sie On Demand, wenn Instrukturen kurzfristig ausfallen und sie keinen Ersatz finden, und machen Sie sich so langfristig unabhängiger von Instrukturen.

### 04

In einem abgedunkelten Raum mit weniger Teilnehmern fühlen sich Neulinge wohler – der perfekte Einstieg in die Welt von Gruppenfitness.

### 05

Verwandeln Sie Nutzer von Virtual Classes in Live-Kursteilnehmer.



## STEIGERN SIE DIE BINDUNG IHRER MITGLIEDER – IN IHREN VIER WÄNDEN

**96 %** der Verbraucher, die während des Lockdowns das digitale Trainingsangebot von einem Fitnessstudio ausprobiert haben, gaben an, dass sie wieder im Fitnessstudio trainieren würden, sobald es wieder geöffnet ist<sup>5</sup>

**Setzen Sie auf Home Workouts, um die Hindernisse für Anfänger aus dem Weg zu räumen**



## IHR WEG ZU STEIGENDEN MITGLIEDERZAHLEN

Erreichen Sie die **80 %**, die aktuell nicht im Fitnessstudio trainieren<sup>6</sup>

**Jeder, der ein Smartphone besitzt, ist ein potenzieller Interessent für Ihr digitales Angebot**

### 63%

der LM+ Mitglieder, die nicht ins Fitnessstudio gehen, sind daran interessiert, LES MILLS Classes live in einem Studio auszuprobieren.<sup>1</sup>

### 66%

Wachstum der Mitgliederzahlen in Studios, die sich frühzeitig für digitale Fitnessangebote entschieden haben (2009-2019)<sup>3</sup>



## DER SCHNELLSTE WEG ZU OMNIFITNESS

In fünf Schritten zum Erfolg<sup>7</sup>

**Fünf bahnbrechende Schritte zum Erfolg:**

### 01

#### BLEIBEN SIE IHRER MARKE TREU

Maximieren Sie die Motivation, indem Sie sicherstellen, dass Ihr digitales Benutzererlebnis den Standards entspricht, die Sie auch für Ihr Studio setzen.

### 02

#### MACHEN SIE DIE AUFNAHME VON MITGLIEDERN ZU IHRER AUFGABE

Überwinden Sie Vertrauensbarrieren durch klare Kommunikation und hilfreiche Anleitungen, wie Mitglieder das Beste aus dem Angebot machen können.

### 03

#### VERBINDEN SIE DIE BERÜHRUNGSPUNKTE MIT IHREM STUDIO

Bringen Sie die Trainingsroutine Ihrer Mitglieder auf das nächste Level, indem Sie Ihnen digitale Versionen der Workouts anbieten, die sie in Ihrem Studio gerne machen.

### 04

#### VERGESSEN SIE IHR WERTVOLLSTES GUT NICHT

Es sind die Menschen, die Instrukturen, die Ihre Trainingseinheiten durchführen, die den "Spaßfaktor" erhöhen und dafür sorgen, dass sich die Mitglieder in Ihr Studio verlieben.

### 05

#### FRAGEN SIE UNBEDINGT DIE EXPERTEN

Ähnlich wie bei der Gewinnung neuer Mitglieder kann fehlender Support Ihren Weg zur Omnifitness erschweren. Die Branchenexperten von LES MILLS stehen Ihnen zur Seite, um die richtige digitale Strategie für den Erfolg Ihres Studios zu entwickeln.

## MEHR BERÜHRUNGSPUNKTE. BESSERE RESULTATE. ERHÖHTE MITGLIEDERBINDUNG.

