



©Shutterstock.com_329554463

So profitieren Sie vom Eco-System von Lanista



Für mehr Kundenbindung und weniger Fluktuation

Eine hohe Kundenbindung und eine geringe Fluktuation sind wesentliche Erfolgsfaktoren für ein Fitnessstudio. Lanista hat daher seine Trainingssoftware zu einem Eco-System erweitert, um seinen Kunden eine effektive und moderne Lösung zu bieten.

Diese Strategie besteht aus smarten & erprobten Automatismen zur Kundenführung und aus dynamischen To-Do Listen für das Personal. So werden die Kunden von Beginn an vom System an die Hand genommen und das Personal greift nur dort ein, wo auch wirklich Bedarf besteht.

1. Datenerfassung über Schnittstellen

Die Schnittstellen zu unseren Partnern der Studio-Verwaltung greifen automatisch die Stammdaten auf und legen neue Kunden in Lanista an.

2. Online-Anamnese

Individuell ausgewählt, ganz automatisch oder per Self-Service gelangt der Neu-Kunde zur Online Anamnese wo er seine Voraussetzungen, Ziele und Wünsche, aber auch Einwilligung zum Datenschutz und Account-Aktivierung automatisiert über sein Smartphone oder den PC übermittelt.

3. Individueller Trainingsplan

Nun kann ein Trainer-Termin angefragt/gebucht werden oder über eine Filterfunktion ein Plan zu den eigenen Wünschen/Voraussetzungen selbst ausgesucht werden. Der Plan beinhaltet die Zeitkomponente durch eine Laufzeit. Alles folgenden Erinnerungen und Kontakt-Aufforderungen werden dadurch gestartet.

4. Erinnerung & Nachfassen

Dieser zugewiesene Plan ist an eine Laufzeitdauer gekoppelt welche an eine automatische Erinnerungsfunktion gekoppelt ist. Dort bestehen die Optionen: Plan weiter nutzen, neue Terminanfrage/Terminbuchung beim Trainer, neuer Plan aus dem Filtersystem

Erfolgt nach dem Ende eines Planes keine Reaktion rutscht der Kunde automatisch in die To-Do Liste des Personals. Dort liegen in einem Mini-CRM Telefonnummer, E-Mail und der gesamte Kontaktverlauf zu diesem Kunden vor, so dass dieser bequem kontaktiert werden kann.

5. Live Daten

Zudem erhalten die Trainer auf der Trainingsfläche eine Liste mit allen momentan anwesenden Kunden, welche keinen oder einen veralteten Trainingsplan haben.

Direkt ansprechen wenn der Kunde Vorort ist, ist die schnellste, einfachste, persönlichste und zugleich ökonomischste Methode.

6. Resultat

Der Kreislauf einer regelmäßigen Betreuung und Verhaltensverstärkung bleibt bestehen - Kunden mit einem aktiven und aktuellen Trainingsplan kündigen signifikant seltener als „Unbetreute“.

www.lanista-training.com