

Der Wert von

Mit Wohlfühlangeboten neue Mitglieder gewinnen

In unserer schnelllebigen Zeit gehen Menschen ins Fitnessstudio, um einen Ausgleich zum Alltag zu finden. Umso sinnvoller ist es deshalb, ihnen neben dem Workout auch Entspannungs- und Wellnessangebote zu machen. Sogar Meditationskurse haben inzwischen schon Einzug in Fitnessstudios gehalten. Solche Angebote stellen die nötige Distanz zu immer wiederkehrenden Alltagsbelastungen her und helfen den Mitgliedern, ihre Mitte wiederzufinden. Danach fühlen sie sich wieder ausgeglichener und verlassen das Studio mit einem guten Gefühl. Somit stellen auch Entspannungsangebote ein sinnvoll einsetzbares Kundenbindungsinstrument dar.



Stärkung und Kräftigung ist nicht alles: Auf jede Anspannung sollte Entspannung folgen. Laut einer Studie des Forschungszentrums Kaiser Permanente zum Beispiel regen Saunabesuche die Ausschüttung von Endorphinen und Serotonin an. Diese beiden Hormone sorgen für eine Verbesserung des physischen und psychischen Wohlbefindens. Ferner sind diese Botenstoffe

aber auch dafür verantwortlich, dass sich Muskelspannungen reduzieren. In der Folge fühlen sich Menschen, die regelmäßig in die Sauna gehen, entspannter und zugleich fitter. Muskeln regenerieren dann schneller, wenn sie gezielt durch Massagen entspannt werden. In einer Studie der McMaster University in Hamilton fand man heraus, dass eine massierte Muskulatur mehr Aktin aus-

schüttet. Dieses Strukturprotein sorgt dafür, dass sich Muskeln leichter regenerieren. Die Progressive Muskelentspannung (PME) nach Jacobson, die mittlerweile auch Einzug in Studios gehalten hat, setzt auf das Prinzip von willentlicher kurzzeitiger Anspannung und nachfolgender Entspannung der wichtigsten Muskelgruppen. Diese Technik ist ein idealer Einstieg in die Welt der

Foto: Giorgio Rossi/shutterstock.com

Entspannung

Entspannung eignet sich zur schnellen Abhilfe bei Stress. Sie ist leicht erlernbar, weil nur relativ kurze Konzentrationsphasen notwendig sind.

Entspannung ohne Anstrengung

Entspannung ganz ohne eigene Anstrengung ist auch möglich: Audiovisuelle Entspannungssysteme in Kombination mit Shiatsu-Massagesesseln bieten das entsprechende Wellnessangebot. Anwender nehmen dazu im Sessel Platz, setzen eine Visualisierungsbrille mit LEDs sowie einen Kopfhörer auf und auf Knopfdruck beginnt die Wohlfühlreise. Vermittelt wird sie über Licht- und Tonstimuli. Eine Shiatsu-Massage des Rückens, der Schultern, des Pos, der Waden und der Arme und Hände sowie des Nackens ergänzt die geistige Erholung. Damit können Nutzer eine Rundumentspannung genießen, die sie nach einem anstrengenden Workout belohnt und gleichzeitig viele Muskelpartien durch die gezielte Massage regenerieren lässt. Ich rate allerdings davon ab, das Studio zu einer reinen Entspannungsoase umzufunktionieren. Tipp: Die Mitglieder haben keinen Vorteil, wenn sie angespannt von der Arbeit kommen und dann sofort entspannen wollen. Moderates Cardio-training auf dem Fahrrad oder Laufband bietet die Möglichkeit des „aktiven Abwärmens“. Dabei werden Stoffwechselabbauprodukte aus dem Körper befördert, der dann besser entspannen kann.

Eine lohnende Investition

Die genannten Maßnahmen sind nur einige von vielen, die alle jedoch eines gemeinsam haben: Mit der Aufnahme solcher Angebote erfüllen Sie als Clubbesitzer adäquat und zeitgemäß die Bedürfnisse Ihrer Zielgruppe. Sie binden Kunden, gewinnen neue und heben sich von Wettbewerbern ab. Ein integrierter Entspannungsausgleich wird neue Mitglieder anziehen. Der Anreiz, ins Studio zu gehen, steigt, wenn Wohlfühlangebote Teil Ihres Konzeptes sind. Gerade nach einem anstrengenden Bürotag

können Sie Ihre Mitglieder dann dazu bewegen, vor dem Weg auf die Couch zu Hause noch den Umweg ins Fitnessstudio zu nehmen.

Der ROI von Entspannungsangeboten

Am Beispiel eines audiovisuellen Entspannungssystems, das in Kombination mit einem Shiatsu-Massagesessel für geistige und körperliche Entspannung sorgt, erläutere ich den Return on Investment (ROI), um darzulegen, inwieweit solche Systeme profitabel einzusetzen sind. Ich gehe davon aus, dass ein Fitnessclubbesitzer beispielsweise zwei solcher Systeme für sein Fitnessstudio mit einer Laufzeit von 36 Monaten least und sich dabei einmal das innovativste und einmal das preiswerteste Modell jeweils ohne Münzautomaten aussucht. So zahlt er dafür ca. 460 Euro brutto an monatlichen Leasingkosten ohne Versandkosten. Räumt der Studiobetreiber seinen Mitgliedern die uneingeschränkte Nutzung der Systeme ein, so bezahlen sie beispielsweise für ein Wellness-Upgrade monatlich 8–12 Euro mehr; bei eingeschränkter Nutzung entsprechend weniger. Auch sind Preise von 2 bis 10 Euro pro Einzelanwendung je nach Programmlänge (10–40 Minuten) denkbar. Geht man von einem Erfahrungswert, je nach Studiogröße und Mitgliederzahl, von insgesamt 4.000 bis 7.000 Anwendungen pro Jahr aus, so kann sich der Studioinhaber über einen schönen Gewinn freuen. Bei 4.000 Anwendungen und einem Einzelpreis pro Anwendung von 5 Euro beträgt der Erlös 20.000 Euro. Dem stehen jährliche Kosten von ca. 5.520 Euro durch Leasing gegenüber. Bei einem monatlichen Premiumaufpreis für die Mitglieder von 10 Euro und einer angenommenen Zahl von 100 Buchungen sind das 12.000 Euro Umsatz pro Jahr zusätzlich. Für das Entspannungssystem ist kein zusätzlicher Betreuungsaufwand notwendig.

Will man als Inhaber (auch) auf den Schwerpunkt Progressive Muskelentspannung setzen, so könnte man dafür



Audiovisuelle Entspannungssysteme in Kombination mit Shiatsu-Massagesesseln bieten ein ansprechendes Wellnessangebot mit Rundumentspannung

beispielsweise einen speziell ausgebildeten Fitnesstrainer auf freiberuflicher Basis engagieren. Er würde einen Stundenlohn von ca. 20 Euro brutto erhalten und käme beispielsweise zweimal in der Woche für jeweils 45 Minuten ins Studio. Das ergibt pro Jahr Kosten von ca. 1.600 Euro brutto bei einem Wochenlohn von 30 Euro brutto.

Zählen Sie als Studiobetreiber auf eine Sauna als Entspannungsmaßnahme, haben Sie komplexe Betriebskosten unter anderem für Strom, Anschaffung, Personal, Warmwasser und Abwasser zu berücksichtigen.

Fazit

Wellness- und Entspannungsangebote bieten Ihren Mitgliedern einen Mehrwert. Obwohl in Anschaffung und Unterhalt anspruchsvoll, lohnt sich dieses Engagement. Darüber hinaus erzielen Sie durch die Implementierung der aufgeführten Maßnahmen zusätzliche Gewinne und bauen Ihr Studio zu einer Premiumanlage um.

Jost Sagasser



Jost Sagasser M.A. ist Leiter Unternehmenskommunikation bei der brainLight GmbH in 63773 Goldbach. In dieser Funktion ist er seit 2015 tätig, kam aber bereits 2005 in das Unternehmen.