

Wann Mitglieder am häufigsten kündigen und warum

FITNESSSTUDIOS VERLIEREN
ÜBER 80% DER MITGLIEDER
IN DEN ERSTEN 24 MONATEN

DIE WICHTIGSTEN FRAGEN UND
ANTWORTEN ZUR KUNDENBINDUNG

„Ich trainiere gern in Gruppen und sehe bekannte Gesichter beim Sport – da geht es gleich leichter und macht mehr Spaß. Außerdem habe ich gern einen Trainer um mich, der schaut, dass ich alles richtig mache.“

Silke Wendland, 42



Die Pixformance Sports GmbH hat in einer umfangreichen Studie Fitnessstudiomitglieder befragt und gezielt die Gründe für frühzeitige Vertragskündigungen analysiert. Für die aktuelle Kundenumfrage wurden über 1.100 Mitglieder in Partnerstudios interviewt und haben über ihr Trainingsverhalten Auskunft gegeben. Mit der Studie haben wir unter anderem folgende Fragen untersucht:

- WARUM HÖREN SIE AUF ZU TRAINIEREN?
- WAS MÜSSTE ANDERS SEIN?
- WAS TREIBT SIE AN?
- WAS HÄLT SIE BEI UNS?

DAS ERGEBNIS

Zeit, Motivation, Gesundheit oder fehlende Abwechslung – meist führen am Ende die simplen Dinge dazu, dass Mitglieder von Fitnessstudios ihre Verträge kündigen.



ZEIT

Wer in Stress gerät, um noch schnell zum Sport zu hetzen, ist Kündigungskandidat!



MOTIVATION

Allein am Gerät, keine Erfolgserlebnisse – wer sich allein gelassen fühlt und keine Fortschritte sieht, kündigt!



ABWECHSLUNG

Fehlende Variation der Übungen – Achtung, bei Langeweile – Kündigung droht!

WELCHE MASSNAHMEN FÜHREN ZU EINER ERFOLGREICHEN KUNDENBINDUNG?

TRAINING
IN DER GRUPPE



ABWECHSLUNGSREICHE
EINHEITEN



BETREUTES
TRAINING

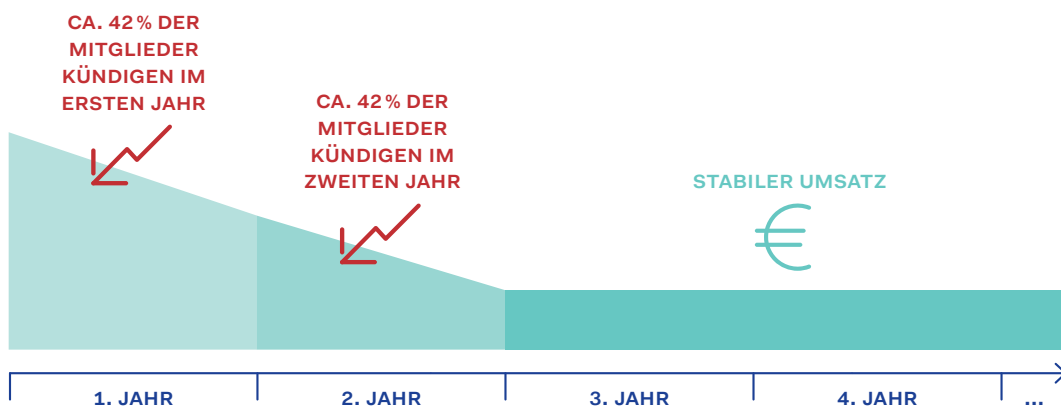


ERFOLGREICHE
KUNDENBINDUNG

DIE FAKTEN IM EINZELNEN

WANN GENAU KÜNDIGEN DIE MITGLIEDER?

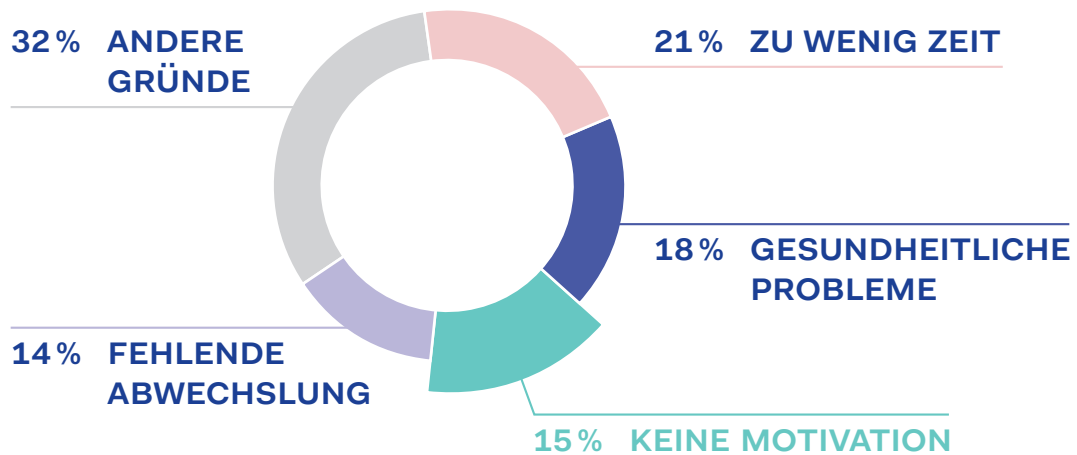
Die meisten Mitglieder entscheiden sich innerhalb der ersten zwei Jahre zu einer Kündigung. Rund 42 Prozent geben an, die Kündigung während des ersten Jahres einzureichen, weitere 42 Prozent tun dies im zweiten Jahr.



DOCH DAS WICHTIGSTE ERGEBNIS DER STUDIE:

Wer zwei Jahre dabei ist, bleibt in der Regel als Mitglied erhalten und kann als stabiles Einkommen einkalkuliert werden.

WARUM KÜNDIGEN MITGLIEDER?



Die Motivation als drittichtigster Beweggrund erwies sich als Kernfaktor der Studie. Sie ist der Hebel, um die Mitglieder zu halten, da eine hohe Motivation die Bereitschaft aktiviert, Zeit für sein Training zu investieren. Ist der Wille zum Sporttreiben da, können auch Zeitmangel oder Ähnliches nicht davon abhalten.



WIE VERMEIDEN SIE FRÜHZEITIGE KÜNDIGUNGEN?



WER HÄUFIG TRAINIERT, BLEIBT

Die Studie hat gezeigt, dass seltene Trainingseinheiten meist in enger Verbindung mit hohen Kündigungsraten stehen.

Im Vergleich kündigen Mitglieder, die zwei- bis viermal pro Woche trainieren, am seltensten.



BEGLEITETE TRAININGSEINHEITEN

Allein am Gerät, unsicher, ob die Übung richtig ausgeführt wird, und kein Feedback oder Lob – trainieren Mitglieder ohne Betreuung, verliert das Studio sie deutlich schneller als bei begleitetem Training. So legt die Studie einen signifikanten Zusammenhang zwischen der Anzahl begleiteter Trainingsstunden und der Kündigungsanzahl vor.



FORTSCHRITT, ERFOLG, ABWECHSLUNG

In der Umfrage wurde festgestellt, dass Trainierende, die beim Training nicht herausgefordert werden und keine ständige Abwechslung haben, sehr häufig kündigen. In Zahlen bedeutet das: 80 Prozent der gekündigten Mitglieder trainierten lediglich mit maximal zehn bis fünfzehn Übungen innerhalb von sechs Monaten – es fehlten also jegliche neue Reize. Diejenigen aber, die doppelt so viele Übungen durchführten, blieben am ehesten Mitglieder des Studios.

FAZIT

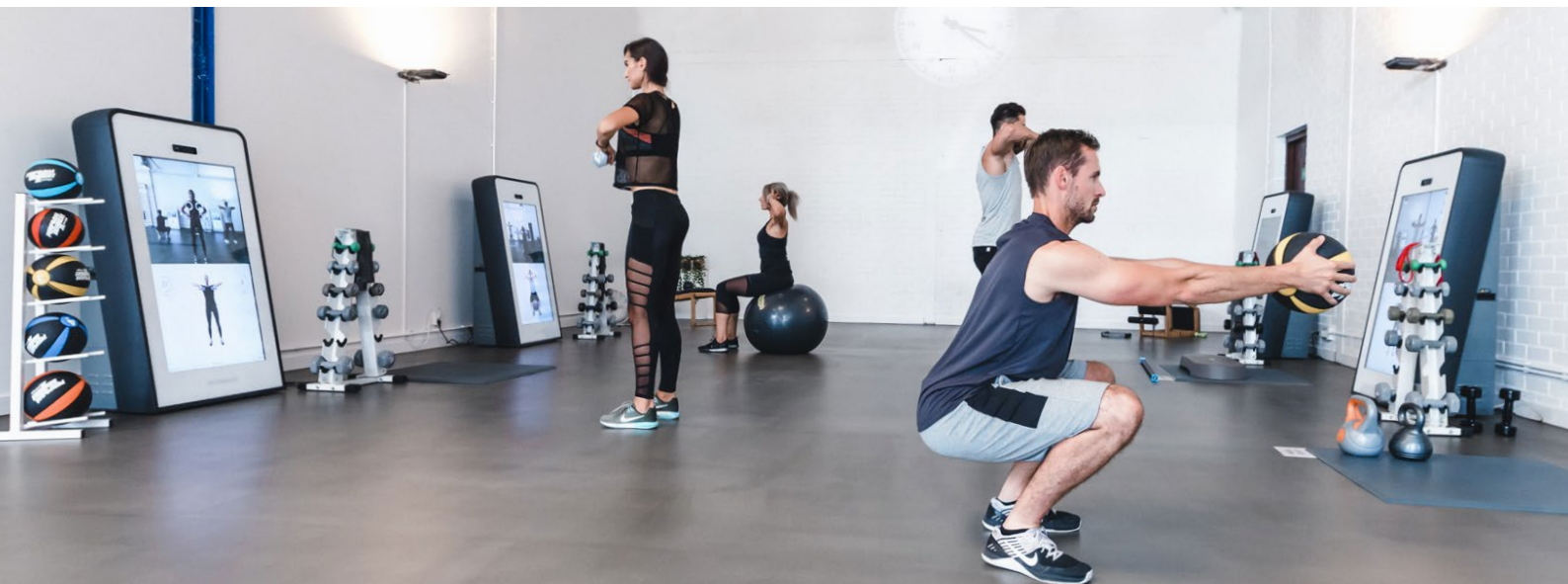
Das Ziel der Fitnessstudios sollte es sein, die Motivation der Mitglieder durch viel Abwechslung und sichtbare Erfolge hochzuhalten, sodass die Zeit zum Nebenfaktor wird.

DIE CHANCEN DER DIGITALISIERUNG NUTZEN

Die fortschreitende Digitalisierung in der Fitnessbranche bietet hier enorme Chancen in Form von computergestütztem, hochindividualisierbarem Training. Zeitgemäße Fitnessstudios sind heute ohne innovative Trainingsgeräte und datengetriebene Workouts nicht mehr denkbar.

GENAU DA SETZT DER PIXFORMANCE ZIRKEL AN

Pixformance ist ein digitales Trainingsgerät, entwickelt von Experten aus Wissenschaft, Sport und IT. Die Idee: modernste Technologie für ein funktionelles Training, das effektiv ist und Spaß macht.





ÜBER 150 ÜBUNGEN SORGEN FÜR ABWECHSLUNG

Das Pixformance Zirkeltraining läuft in einem zeitlich fest getakteten Kreislauf mit vier bis sechs Geräten ab. Per QR-Code auf der Mitgliederkarte aktiviert der Trainierende seinen persönlichen Trainingsplan, der individuell seinen Fortschritten und seinem Gesundheitszustand angepasst ist. Über 150 verschiedene Übungen ermöglichen eine Vielfalt an individuellen Workouts. Ob körperlich fit oder eingeschränkt – das innovative Sportgerät bietet allen Trainierenden ein ganz persönliches Trainingsprogramm. Und das auch im Zirkeltraining!



MEHR ZEIT FÜR DAS WESENTLICHE: PERSÖNLICHE BETREUUNG IHRER MITGLIEDER

Auf dem Bildschirm der Pixformance Station bekommt der Trainierende die für ihn ausgewählten Übungen von einem virtuellen Trainer gezeigt und führt diese analog aus. Eine in das Gerät integrierte Kamera erfasst sechszwanzig Gelenkpunkte des Trainierenden, analysiert sie und gibt digitales Feedback in Echtzeit. So wird sichergestellt, dass die Übungen richtig und sicher ausgeführt werden – auch ohne eine 1-zu-1-Betreuung eines Personal Trainers.



FRÜHZEITIGE WARNUNG BEI STAGNATION DES TRAININGSFORTSCHRITTS

Zusätzlich zeigt eine Skala die Progression des Trainierenden an und über eine Online-Plattform werden individuelle Erfolgs- und Zieltabellen für jeden Nutzer erstellt. Anhand des erreichten Fortschritts kann errechnet werden, ob eine Übung für das Mitglied zu leicht oder zu schwer ist. Darüber hinaus schlägt die Software einen Übungswechsel vor, wenn der Trainierende über einen zu langen Zeitraum dieselben Übungen ausführt. Der Trainer erhält daraufhin im System eine Benachrichtigung, um den Trainingsplan entsprechend anzupassen – und zwar noch vor der Kündigung. Denn auch hier gilt: Zeit ist Geld.

DIE ERGEBNISSE DER STUDIE UND DIE VORTEILE DES ZIRKELS AUF EINEN BLICK



SOZIALE INTERAKTION

Trainieren unter Gleichgesinnten führt zu einer sehr viel höheren Begeisterung für den Sport und schafft eine emotionale Bindung.

Der Pixformance Zirkel ist ideal für Gruppentrainings geeignet und bleibt dennoch individuell für jedes Mitglied beispielbar – ohne Zweifel ein Alleinstellungsmerkmal des Pixformance Zirkeltrainings. Studios profitieren von der gleichzeitigen Betreuung mehrerer Mitglieder bei konstanter Qualität.



PERSÖNLICHE BETREUUNG

Durch die Studie wissen wir, dass persönliche Betreuung einen hohen Stellenwert für Mitglieder hat. Dadurch, dass die Trainer im Studio nicht mehr jede Übung selbst vorzeigen müssten, bleibt mehr Zeit für das Wesentliche: die persönliche Betreuung Ihrer Mitglieder.



ZUFRIEDENHEIT UND ABWECHSLUNG

Die Studienergebnisse belegen, dass das Trainieren im Pixformance Zirkel zu einer hohen Zufriedenheit der Mitglieder führt. Das transparente Tracking der Trainingsergebnisse lässt die Mitglieder ihre Fortschritte einfach nachvollziehen und motiviert zu höheren Leistungen. Die individuelle Zusammenstellung von Übungen aus dem Angebot von über 150 Übungen sorgt für ein attraktives Workout mit Abwechslung.

Das Training mit dem Pixformance Zirkel erweitert das Leistungsangebot, schafft zusätzliche personelle Kapazitäten, sorgt für Abwechslung und Motivation bei den Trainierenden und fördert somit einen optimalen Trainingserfolg.



Sind Sie neugierig geworden und wollen wissen, wie Sie Ihre Mitglieder mit dem Pixformance Zirkeltraining effektiv an Ihr Studio binden können?

Kontaktieren Sie mich – ich berate Sie kostenlos und unverbindlich!

Mit sportlichen Grüßen

Valerie Bönström

Valerie Bönström kennt die Fitnessbranche aus eigener langjähriger Erfahrung. Sie weiß, wie man Mitglieder begeistert und einen Club erfolgreich macht. Ihr Know-How gibt Valerie gerne weiter und berät Clubs bei der Integration des Pixformance Zirkeltrainings, dem Kern ihres Erfolgskonzepts.