



City Fitness, Essen & Bochum: Die City Fitness Clubs nutzen InBody zur Kompetenz-, Service- sowie zur Umsatzsteigerung.



Halle 22: Das InBody-System 720 ist im separaten Check-Raum zusammen mit anderen Testgeräten (z.B. Back-Check und Flex-Check) im Einsatz.



Sportwelt Rosbach: "Um Erfolge im viel gefragten Abnehmbereich sichtbar zu machen, braucht man eine präzise Auswertung und aussagekräftige Parameter."

Erfolge sichtbar machen

Eingangsb- und Re-Checks mit InBody Präzisionsanalysen

Präzise Start- & Kontroll-Analysen des Fitnesszustandes und der Gesundheitsrisiken von Kunden sind hervorragende Möglichkeiten für einen Fitnessclub, um sich als kompetenter Gesundheitsanbieter zu profilieren. Der InBody-Check-Up zur Messung der Körperzusammensetzung ist hier eine gute Methode, um damit überzeugend Neukunden zu gewinnen und Mitglieder zu binden, wie einige von Bodymedia befragte Clubs feststellen konnten.

Umfassende BIA-Messungen als Trainingsplan-Grundlage

Die InBody-Messung der Körperzusammensetzung erfolgt durch eine weiterentwickelte Bioelektrische-Impedanz-Analyse (BIA). Dabei wird schwacher elektrischer Strom durch die Körperflüssigkeiten von den Fußsohlen bis zu den Händen geschickt, um den jeweiligen Widerstand von Körperwasser und Fett bzw. fettfreie Muskelmasse genau zu messen und zu berechnen: Das Verhältnis von Muskelmasse zu Körperfett wird leicht verständlich in einer Grafik dargestellt. Hinzu kommen Analysen zur Ausgeglichenheit des Körperbaus und des viszeralen Fettbereichs. Anhand der Ergebnisse wird das individuelle Zielgewicht empfohlen und wie

viel Muskelmasse zu- und wie viel Fettmasse abgenommen werden sollte.

Die Messung kann in weniger als einer bis maximal zwei Minuten erfolgen. InBody misst präzise die kleinsten Veränderungen im Körper: die Muskel- und Fettverteilung in Rumpf, Armen und Beinen, das Körperwasser - auch intra- und extrazellulär, das Viszeraalfett (Organfett) sowie Proteine und Mineralien. Dabei verzichtet das weltweit patentierte InBody-System zur Ermittlung der Ergebnisse auf empirische Standardwerte wie z.B. Alter, Geschlecht oder Aktivitätsgrad des Bevölkerungsdurchschnitts und stützt sich stattdessen auf die direkte und damit genauere individuelle Messung. Damit werden

dem Kunden auch objektiv seine bestehenden Defizite und Risikofaktoren aufgezeigt und danach der persönliche Trainings- und Ernährungsplan erstellt. Dazu kommt der Vorzug, dass mit der speziell entwickelten Lookin´Body Kundenmanagement-Software alle „Patienten-Daten“ verwaltet werden.

Regelmäßige Messungen der Trainingserfolge motivieren

Basierend auf dem erarbeiteten Trainings- und Ernährungsplan dokumentieren die Re-Checks die übersichtlich dargestellten Trainingsfortschritte. Diese motivieren die Trainierenden in der Regel mit zunehmendem Engagement und machen sie zu treuen Clubmitgliedern.

InBody erleichtert die Neukundengewinnung

Darüber hinaus eignen sich die InBody-Systeme, die es in drei leistungsmäßig abgestuften Versionen gibt (InBody 230 für Einsteiger, 520 für Fitnessprofis, 720 für die umfassendste Anwendung) sehr gut zum Einsatz bei Events (z.B. Gesundheitstage) zur Neumitgliedergewinnung. Zumal InBody Deutschland, der in Eschborn ansässige InBody-Generalimporteur des führenden koreanischen Herstellers Biospace, neben einem gut organisierten Service eine spezielle Marketingunterstützung bietet.

Bodymedia hat mehrere gesundheitsorientierte Clubs zu ihren Erfahrungen mit dem System befragt.

City Fitness, Essen & Bochum: Strategisch profiliert plus Zusatzverkäufe

Die City Fitness Clubs in Essen und Bochum haben sich als gesundheitsorientierte Premium-Discounter für den Zielgruppen-Schwerpunkt ab 40 Jahre positioniert. Man will sich mit qualifiziertem Service und Kursangebot von den nahe gelegenen servicefreien Discount-Ketten abheben. Geschäftsführer Dirk Beisel kam im Rahmen eines Ernährungs-Events mit dem InBody-Angebot in Berührung und sah die Chance des Systems: Mit InBody konnte er sich zunächst am Essener Standort vom nahen Ketten-Discounter sofort in puncto Gesundheitskompetenz und Service-Niveau positiv abgrenzen.

So führte er im August 2011 das InBody-System gleich in Form des InBody 720 im Essener City Fitness ein. Aufgrund seiner guten ersten Erfahrungen tat er schon im Oktober das Gleiche in seinem Bochumer Club, der sich ebenfalls von einigen Discountern im Umfeld bedrängt sah.

Vermarktungskonzept, das Mehrwert schafft

Dirk Beisel nutzt mit dem Einsatz der InBody 720 Geräte aber nicht nur die Möglichkeiten der Kompetenz- und Servicesteigerung. Als Premium-Discounter erkannte er zugleich die Chance, die spezielle InBody Premiumleistung sowohl als internes Upgrading-Angebot für Mitglieder als auch extern

als Einzelleistung sowie für interne Querverkäufe von Zusatzleistungen aufgrund der persönlichen Messergebnisse vermarkten zu können. Er bietet die Erstmessung für Mitglieder zum Einzelpreis von 9,95 € und für Externe für 14,95 € an. Die Re-Checks erhält preisgünstiger, wer eine „6er-Karte zum Preis von 5“ erwirbt.

Die Produkteinführung geschah per Testgerät auf einem Gesundheitstag, bei der die Testpersonen zu ihrer Zufriedenheit mit der Testdurchführung und Ergebnisdarstellung befragt wurden. Die Akzeptanz lag und liegt nahezu bei 100 %, so Dirk Beisel. Rund ein Drittel gab an, das Angebot gern zukünftig fest im Abo kostenpflichtig hinzubuchen. Zwei Drittel wollen Einzelbuchungen in Anspruch nehmen. Zunächst wurde der Eingangstest nur auf Nachfrage mit InBody durchgeführt – bereits im Oktober erreichte man ein bis vier Messungen pro Tag. Neumitglieder können ihren Vertrag mit oder ohne integrierte InBody-Checks abschließen. Bei den Probemitgliedschaften wird der InBody-Eingangstest kostenlos einbezogen. Zukünftig sollen Checks im Abo-Format ins Startpaket-Angebot integriert werden.

Vor allem Querverkäufe machen sich bezahlt

Die umfassenden Messungen mit dem InBody 720 bieten Dirk Beisel attraktive Möglichkeiten für Querverkäufe von Zusatzleistungen. Denn diese belegen mit unanfechtbaren Daten, welcher Fitnesszustand und welche Risikofaktoren vorliegen. So kann man Empfehlungen geben, die vom Kunden meist sogar als Mehrwert empfunden werden.

„Die Zusatzumsätze durch die Messungen refinanzieren nicht nur die Leasingkosten der Geräte, die vermehrten Neukundengewinne und die verbesserte Kundenbindung bringen eine spürbare Geschäftsverbesserung, die sich in separaten Zahlen gar nicht messen lässt,“ erklärt Dirk Beisel und fügt hinzu: „Mit dem von der Vertriebsfirma gestellten Service-, Schulungs- und Marketingpaket, das hervorragend ist, werden wir künftig sicher Neukunden auf externen Gesundheits-

Reebok Fitness Club, Cham: Für Best-Agers ist das InBody-System optimal: schnell, einfach und dennoch hoch aussagekräftig



events und bei Mitarbeitern der hier ansässigen Großkonzerne hinzugewinnen.“

Sportwelt Rosbach: Für Empfehlungsmarketing genutzt

Die 17.000 qm große multifunktionale Freizeitanlage „Sportwelt Rosbach“ beherbergt ein ca. 400 qm großes Fitness- und Gesundheitsstudio. Die Positionierung als Gesundheitssportanbieter trug zur positiven Entwicklung der Anlage bei. Anlagen-Leiter Yannik Hoenig entschloss sich daher 2010 zur Investition in das InBody-System in Form des Modells 720.

„Bei unseren bisherigen Analysesystemen kam es wegen der mangelnden Messgenauigkeit immer wieder zu kritischen Situationen. Da wir die Körperzusammensetzungsanalyse in allen Gesundheits-Checks einsetzen, war es an der Zeit zu handeln!“

Trainingserfolge sichtbar darstellen

„Ein wesentlicher Bestandteil unseres Konzeptes ist die Darstellung der Trainingserfolge in Testimonial-Berichten!“, erklärt Hoenig. „Unsere Mitglieder werden motiviert und identifizieren sich mehr mit den Studioangeboten. Um die Erfolge im viel gefragten Abnehmerbereich sichtbar zu machen, braucht man eine präzise Auswertung. Hierfür ist InBody ein idealer Partner.“



Bei Pure Training sieht man InBody auch als wirksame Motivationshilfe, die Ansporn zum regelmäßigen zielorientierten Training gibt

Extra vermarktet wird das InBody-System nicht. Wegen der anspruchsvollen Beitragsstruktur ist es bei Neumitgliedern im Beitrag enthalten, bestehende Kunden erhielten eine Vertragsanpassung. Man hat einen anderen Weg zur Refinanzierung gefunden: Das Empfehlungsmarketing! In den Gesundheits-Checks werden VIP-Tickets für Freunde ausgegeben. Die VIPs werden zum Gesundheits-Check eingeladen, erhalten eine Gesundheitsberatung und starten ins Training. Yannik Hoenig: „Über das Empfehlungsmarketing konnten wir die Investition relativ schnell amortisieren und setzen das System auch im Rahmen unserer Kooperationen mit Arztpraxen ein. 2012 werden die Checks auch eine wesentliche Rolle bei der Kooperation mit Firmen spielen!“

Pure Training, Rhein-Main: fester Trainingsbestandteil

Alle vier Pure Training Clubs mit insgesamt rund 11.500 Mitgliedern arbeiten mit dem InBody-System 720. „Das Pure Training Konzept konzentriert sich auf pures, nachhaltiges Fitnesstraining auf höchstem Niveau“, erklärt Trainingsleiter Andreas Wolf. „und dazu gehört ein Eingangs- und Re-Check-System, das sämtliche wichtigen Parameter hochpräzise quantifizierbar und anschaulich kontrollierbar macht. Damit

wird es außerdem zur wirksamen Motivationshilfe. Die Messungen sind in allen Leistungspaketen ab 4,99 € pro Woche inbegriffen. Dazu bekommt man einen 40-seitigen Trainingsguide, um sich mit der Materie Training auseinanderzusetzen zu können.“

Neue Mitglieder per Messeinsatz werden v.a. auf Kooperations-Events von Firmen und Versicherungen geworben.

Reebok Fitness Club, Cham: optimal für Best-Ager

Der 1.700 qm große und knapp 1.500 Mitglieder zählende Club von Martin Hiebl hat sich als Club positioniert, der Premium plus Discount unter einem Dach vereint: Jedes Mitglied kann sich sein Gesamtpaket aus Einzelleistungen schnüren. Dieses Paket kann man jederzeit up- oder downgraden. Das von der Unternehmensberatung Kerstan Consult entwickelte Konzept wird bereits in über 400 Studios deutschlandweit umgesetzt; das Studio in Cham wurde 2010 von Kerstan Consult unter allen 400 als „Studio des Jahres“ ausgezeichnet. Der Grund: Der Club bietet Qualität zum jeweils optimalen Preis.

InBody als zielgruppengerechte Portfolio-Verbesserung

„Da der Hauptanteil unserer Mitglieder zwischen 35 und 60 Jahre alt ist und vor allem die Best-Ager immer anspruchsvoller geworden sind, haben wir uns zur Portfolio-Steigerung zur Anschaffung des InBody Systems 720 entschlossen“, erklärt Inhaber Martin Hiebl. „Wir haben einen eigenen Bereich zur Test- und Trainingsplanung eingerichtet, in den wir unsere InBody-Area als kleine Diagnose-Klinik integriert haben. Wir wollten Meilensteine setzen, denn wir arbeiten auch mit vielen Ärzten zusammen, die unsere Messergebnisbogen gerne erhalten und auch ihre Therapien darauf mit aufbauen.“

Die InBody-Messungen werden einmal monatlich kostenlos (Wert 99,- €) ab dem Premium-Abo für 19,- € pro Woche angeboten – und die Discount-Kunden können sie für 0,99 € pro Woche hinzubuchen.

Halle 22 Sport & Fitness, Willich: begeistert aufgenommen

Das Halle 22 Sport und Fitness von Edith Gribs-Lintner in Willich hat sich aus einem kleinen Fitness-Studio zu einem stark gesundheitsorientierten Fitness-, Wellness- und Physio-Center mit rund 4.000 Mitgliedern entwickelt: Es ist in einer ehemaligen Stahlwerkshalle untergebracht mit ca. 1.000 qm Trainings- und 380 qm Kursfläche. Dazu kommen die Wellnesslandschaft mit Innen- und Außenbereich sowie ein eigenständig geführter Physiotherapie-Bereich.

Ausschlaggebend für lohnenden Firmenfitness-Vertrag

Das InBody-System stellte man bei der nahegelegenen Firma Canon im Rahmen einer Veranstaltung zum Betrieblichen Gesundheitsmanagement vor. Die Anerkennung für das System war groß und so kam es vor allem dadurch bald zu einem festen Firmenfitness-Vertrag mit Canon. „Außerdem hatten wir InBody auf einem der hier ca. vierteljährlich zusammen mit Firmen und unter Bürgermeister-Schirmherrschaft veranstalteten Gesundheitstage getestet, bevor wir das Gerät endgültig erworben haben.“

Kernstück des Extra-Check-Raumes

Seitdem hat Thomas Mathes das InBody-System 720 im Check-Raum zusammen mit anderen Testgeräten im Einsatz für die Eingangs- und Re-Checks. „Wir haben auch alle 14 Tage Sportmediziner bzw. Orthopäden im Haus, die für die Mitglieder kostenlose Beratungstermine anbieten, bei denen u.a. auch InBody-Messungen gemacht werden“, erklärt Thomas Mathes. „Mit dem InBody-System sind wir sehr zufrieden – es bringt uns leichter und mehr neue Mitglieder, es motiviert Altmitglieder zum regelmäßigeren Trainieren und bestätigt sie in ihren Fortschrittskontrollen. Das bindet sie an unsere Einrichtung und die Ausstiegsquote geht zurück. Wir werden InBody darum künftig auch noch stärker auf Gesundheitstagen einsetzen und neben unserer intensiven Pressearbeit auch über das Internet bewerben.“

Heinz Berthold