

# DEIN WEG ZUR OPTIMIERUNG TRAINING PROZESS



## POSITIONIERUNG

ERFAHRE WIE DU DICH  
RICHTIG POSITIONIERST UND  
VON DER MASSE ABHEBST

## SKALIERUNG

WIR ZEIGEN DIR ÜBER WELCHE  
LEISTUNGEN DU EINE MAXIMALE  
SKALIERUNG ERMÖGLICHEN KANNST

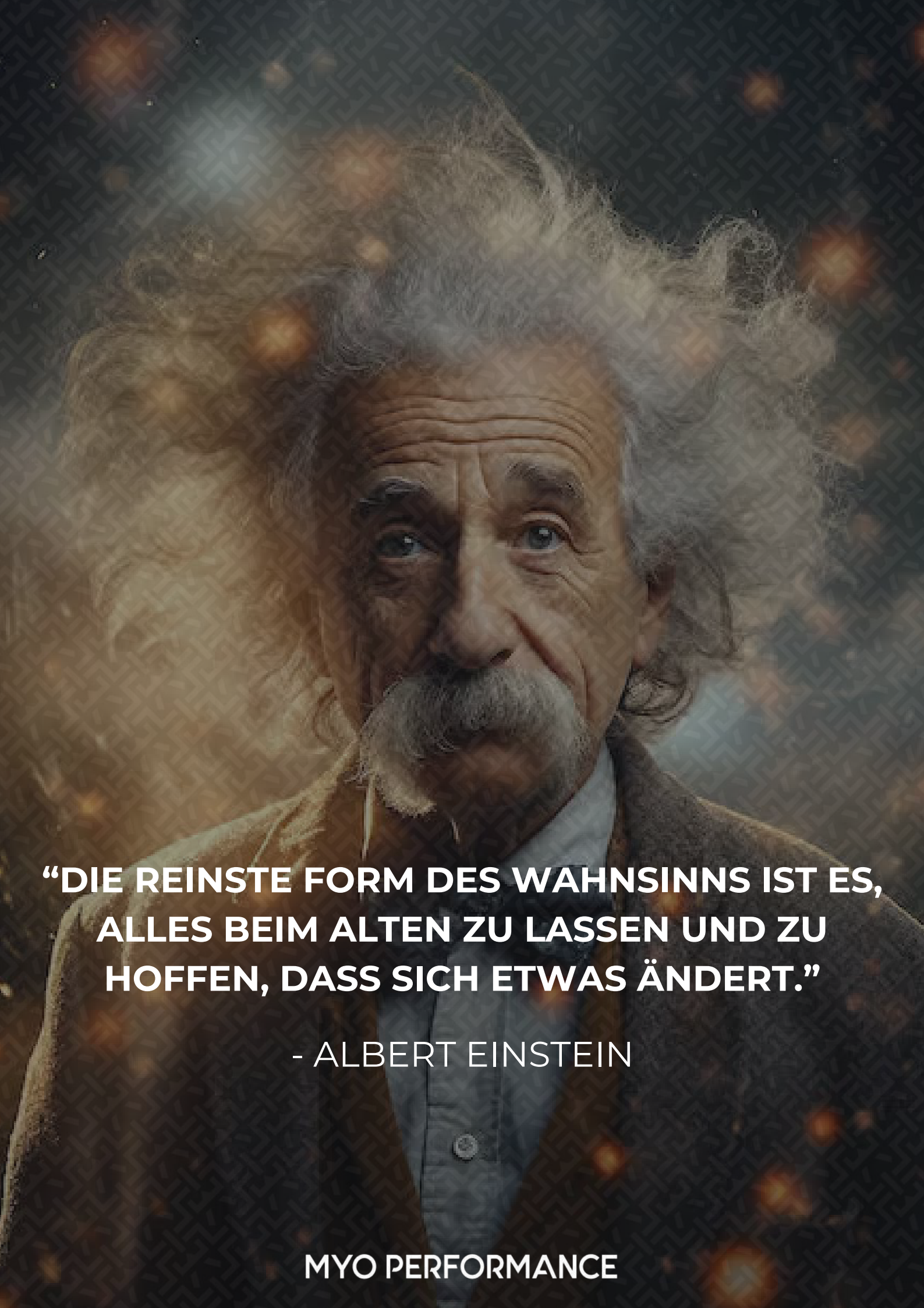
## WAHRNEHMUNG

OPTIMIERE DEINE WAHRNEHMUNG  
UND ERLEICHTERE DEINE ARBEIT  
VOR ORT MASSGEBLICH



**MYO PERFORMANCE**



A close-up portrait of Albert Einstein, showing his characteristic wild, white hair and mustache. He is looking slightly to the left of the camera with a thoughtful expression. The background is dark with a subtle, repeating geometric pattern and some soft, out-of-focus light spots.

**“DIE REINSTE FORM DES WAHNSINNS IST ES,  
ALLES BEIM ALTEN ZU LASSEN UND ZU  
HOFFEN, DASS SICH ETWAS ÄNDERT.”**

**- ALBERT EINSTEIN**

**MYO PERFORMANCE**



# INHALT

- 02 ÜBER UNS
- 03 POSITIONIERUNG
- 10 WAHRNEMUNG
- 14 VERANTWORTUNG
- 15 SCHLUSSWORT
- 16 UMSETZUNG



## LERNE UNS KENNEN

Solltest du mich oder MYOKRAFT noch nicht kennen, dann möchte ich gerne die Gelegenheit nutzen, mich bei dir vorzustellen. Mein Name ist Nick Bol und am 01.08.2018 habe ich zusammen mit meinem Vater, Michael, die Firma



 [info@myoperformance.eu](mailto:info@myoperformance.eu)

MYOKRAFT gegründet. MYOKRAFT ist eine Lifestyle-Marke, in der wir die Gesundheit der Gesellschaft durch Dienstleistungen in den Bereichen Physiotherapie, Ergotherapie, Training, Ernährung und Gesundheit optimieren.

Mein Vater und ich waren uns von Anfang an einig, dass wir unseren Beruf, die Arbeitsweise und Prozesse neu denken wollten. In diesem Sinne haben wir zwei Jahre lang bis 2020 umgebaut. Nachdem wir dafür eine erhebliche Summe investiert haben, mussten wir exakt sechs Tage nachdem wir mit dem Umbau fertig waren erstmal ungefähr ein Jahr lang schließen. Obwohl wir, wie wahrscheinlich fast jeder Unternehmer, kurzfristig unter Stress standen, können wir heute sagen, dass der Lockdown das Beste war, was uns passieren konnte. Warum? Weil wir plötzlich richtig viel Zeit hatten. Und die haben wir genutzt. Hauptsächlich indem wir uns mit dem Thema Prozessoptimierung beschäftigt haben. Jetzt, 4 Jahre später, hat uns diese Zeitinvestition viel gebracht. In knapp 3 Jahren haben wir:

- unsere Mitgliederzahl vervierfacht.
- einen Personalüberhang in allen Abteilungen.
- eine zeitliche und finanzielle Freiheit geschaffen.
- uns ohne zusätzlichen Stress und mit gleichbleibender Qualität aus dem Tagesgeschäft rausgenommen.

Wachstum, Skalierbarkeit und Freiheit sind nur möglich, wenn wir unsere Prozesse bis ins kleinste Detail optimieren. Prozessoptimierung ist der Schlüssel zum Erfolg. Das Problem in unserer Branche ist, dass die meisten von uns nicht die Zeit oder die Möglichkeit haben, sich hierum zu kümmern. Hier kommt MYO Performance ins Spiel. Unser Ziel ist es, die Branche voranzubringen und nachhaltig zu revolutionieren. Alle Prozesse die MYOKRAFT erfolgreich gemacht haben, machen wir digital eins zu eins duplizierbar. Wir ermöglichen eine Schritt-für-Schritt-Begleitung, damit Prozesse möglichst schnell, effektiv und effizient eingeführt werden können.

## WARUM SO WICHTIG?

Wer in der Fitnessbranche erfolgreich sein will, braucht die richtigen Prozesse. Die meisten inhabergeführten Studios und Studios im Premiumbereich differenzieren sich über das Equipment oder die Trainingsbetreuung. Kann man sich damit heute noch differenzieren? Und ist das zukunftssicher?

Fitnessketten und Discounter sind in den letzten Jahren stark auf dem Vormarsch. Sowohl bei den Mitgliedern, den Preisen, dem Personal als auch beim Equipment. Sie sind mittlerweile so stark, dass inhabergeführte Studios kapitalmäßig nicht mehr mithalten können. Wo früher Premiumhersteller aus der Industrie die Ketten mieden, gehören sie heute zu den kapitalstärksten Kunden.

Darüber hinaus ist oft mehr Personal vorhanden oder direkt buchbar als in inhabergeführten Studios. Wenn du dich also weiterhin differenzieren möchtest über dein Equipment oder Trainingsbetreuung, bremst du dein Wachstum und könnte früher oder später ein Problem entstehen.

## PROBLEM 1: POSITIONIERUNG

Die Frage ist nun natürlich, wie man sich richtig positioniert und wie man damit optimale Wachstums- und Skalierungsmöglichkeiten schafft. Die Kunst besteht nicht darin, Geräte in einer Halle zu stellen und diese zu vermieten. Das mag banal klingen, aber im Grunde genommen ist es genau das, was in den meisten Einrichtungen passiert.

Die Kunst besteht darin, klare Lösungen für deine Zielgruppe(n) anzubieten, diese so greifbar wie möglich zu machen und eine möglichst einfache Umsetzung zu ermöglichen. Eine optimale Wissensvermittlung sollte dabei immer im Mittelpunkt stehen.

Warum ist das so wichtig? Ganz einfach. Unsere Gesellschaft konsumiert Wissen ohne Ende. Nur nicht bei uns, weil das Angebot meist fehlt. Nicht umsonst gibt es so viele erfolgreiche Fitness-Influencer. Auf den folgenden Seiten zeigen wir dir, wie wir für jede Zielgruppe eine optimale Wissensvermittlung ermöglichen, uns damit als Lösungsanbieter positionieren und gleichzeitig optimale Skalierungsvoraussetzungen schaffen.

## WELCHE LEISTUNGEN HABEN WIR INS LEBEN GERUFEN?

Als wir uns überlegt gemacht haben, wie wir einen systematischen Wissenstransfer ermöglichen können, haben wir zunächst überlegt, welche Hauptzielgruppen wir bedienen und welche Lösungen diese Zielgruppen benötigen. Bei MYOKRAFT bedienen wir die folgenden zwei Hauptzielgruppen:

1. Die gesundheitsorientierte Zielgruppe
2. Die performance und/oder ästhetikorientierte Zielgruppe

Beide Zielgruppen haben unterschiedliche Ziele, die teilweise unterschiedlich bedient werden müssen. Insgesamt haben wir fünf Leistungen geschaffen

## LEISTUNG 1: DIGITALE BETREUUNG

Ein häufiges Problem (und gleichzeitig ein Kündigungsrisiko), vor allem bei unerfahrenen Kunden, ist, dass sie nicht genau wissen, was sie beim Training alles beachten müssen. Um dieses Problem unabhängig vom Personal zu vermeiden, haben wir eine digitale Betreuung entwickelt. Wie das genau funktioniert, kannst du in den folgenden Videos sehen.





# LEISTUNG 2.- LÖSUNGSKÄRTCHEN

Wissensvermittlung ist die Basis für ein nachhaltiges und erfolgreiches Training. Das Problem dabei ist, dass wir nicht immer die Zeit haben, eine umfassende Wissensvermittlung zu ermöglichen. Außerdem sind unsere Kunden oft nicht aufnahmefähig, weil viel auf sie zukommt und es (beim ersten Mal) überfordernd wirken kann.

Beispiel: Ein Kunde mit Arthrose kommt zu uns und möchte seine Beschwerden langfristig reduzieren. Welche Aufgaben entstehen im Bereich Wissensvermittlung?

1. Der Kunde muss zunächst darüber aufgeklärt werden, was Arthrose überhaupt ist.
2. Mögliche Mythen und Missverständnisse müssen entlarvt/geklärt werden.
3. Der Kunde muss wissen was er tun muss, wie und warum er das tun muss.

Wenn wir diese Aspekte vernünftig und vollumfänglich erklären wollen, brauchen wir 20-25 Minuten. Heißt, eine Therapiesitzung oder die Hälfte der Einweisung ist weg. Folge: Es findet keine optimale Wissensvermittlung statt.

## PERSON-, ZEIT UND ORTSUNABHÄNGIG

Um dieses Problem zu lösen, haben wir nach Möglichkeiten gesucht, die Wissensvermittlung person-, zeit- und ortsunabhängig zu gestalten. Dazu haben wir Seiten zu den wichtigsten Krankheiten und Gesundheitsthemen erstellt. Diese Seiten haben wir über QR-Codes mit unseren sogenannten Lösungskärtchen verlinkt. So optimieren wir den Trainingserfolg, sparen viel Zeit und reduzieren den Arbeitsdruck.

POSITIONIERUNG



## WEITERE VORTEILE

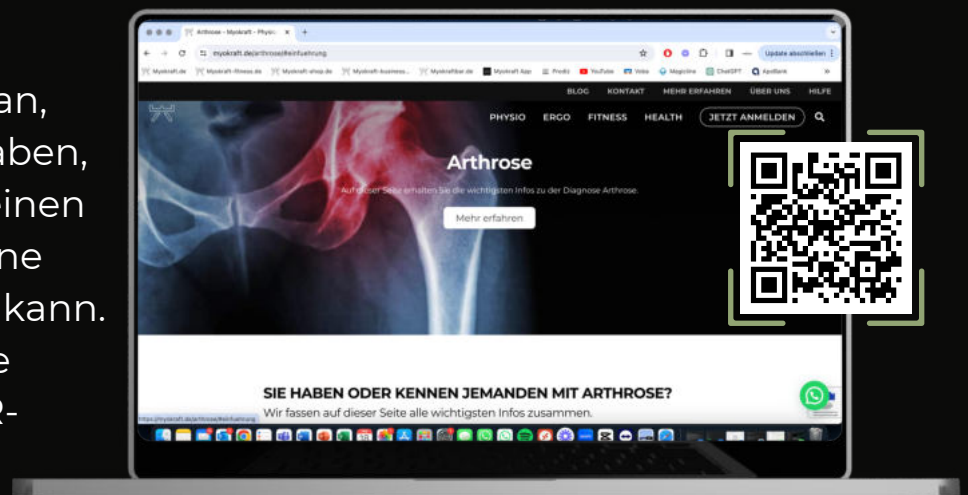
Mit den Lösungskärtchen und den dazugehörigen Erklärungsseiten schaffen wir nicht nur Vorteile in der Wissensvermittlung. Sie bieten uns ein zusätzliches Tool zur Veränderung unserer Wahrnehmung und sind ein geniales Empfehlungs- und Upselling-Tool.

Wir haben uns von Anfang an bewusst dafür entschieden, unsere digitale Wissensvermittlung und damit Arbeitsweise bis ins kleinste Detail zu veröffentlichen, anstatt sie in einem geschützten, kostenpflichtigen Bereich bereitzustellen. Weil wir (sowohl in Text- als Videoform) genau erklären, warum gearbeitet wird sowie gearbeitet wird, wird einem Kunden schnell klar, dass Physiotherapie mehr ist als Massage und Krafttraining auch für Nicht-Pumper ein absolutes Muss ist.

Wir merken hierdurch, dass immer mehr Menschen zu uns kommen, weil sie genau das suchen, was wir anbieten.

Da wir unser Lösungsboard mit den Lösungskärtchen in jedem Behandlungsraum und zentral im Trainingsraum präsentieren, ist jeder Kunde eingeladen sich daran zu bedienen. Die Kunden sehen z.B. das Lösungskärtchen Osteoporose und nehmen es mit, weil ihre Mutter Osteoporose hat, wodurch ein cooles Neukundengeschäft entsteht.

Das liegt nicht nur an den Inhalten, sondern auch daran, dass wir Links eingebaut haben, über die der Kunde direkt einen Termin vereinbaren oder eine Mitgliedschaft abschließen kann. Besuche dazu gerne unsere Arthrose-Seite über den QR-Code hier rechts.





# LEISTUNG 3 - EVENT(MARKETING)

Wissensvermittlung liefern wir nicht nur digital, sondern auch vor Ort. Aber wenn wir das tun, versuchen wir es so oft wie möglich in Gruppen zu tun. Unsere Events ermöglichen dabei eine wunderbare Win-Win-Situation:

- Für den Kunden, indem während des Events eine soziale Bindung zu anderen Teilnehmern entsteht.
- Für uns, indem wir eine hohe Zeiteffizienz und ein cooles Marketing ermöglichen. Darüber hinaus verbessern wir unsere Wahrnehmung, indem wir uns als Experten positionieren. Mehr dazu später (S.10).

Jeden Monat organisieren wir mehrere Veranstaltungen in verschiedenen Kategorien, um sicherzustellen, dass wir beide Hauptzielgruppen bedienen:

1. **MYO Session:** Fachvortrag zu einem Krankheitsbild.
2. **MYO Input:** Fachvortrag zu einem Gesundheits-/Fitnesssthema.
3. **MYO Workshop:** Technikoptimierung zur Verbesserung des Trainingsergebnisses.
4. **Myokräfte des Monats:** Seminar für Anfänger wo wir ein Wegbegleiter im Bereich Training und Lifestyle anbieten.
5. **MYO Cooking:** Kochabend zu einem bestimmten Ernährungsthema.
6. **MYO Tasting:** Tapasabend zum Thema proteinreiche Ernährung.



EVENTÜBERSICHT

## HILFE ZUR SELBSTHILFE

Für jede Ernährungs-, Trainings- und Gesundheitsfrage, die an unsere Trainer herangetragen wird, haben wir immer eine Lösung parat, sei es in Form von digitaler Betreuung, Lösungskärtchen oder Events. Unsere Trainer haben bei jeder Kundenanfrage immer eine Hauptaufgabe: Hilfe zur Selbsthilfe. Was genau meine ich damit?

Wenn ein Kunde etwas fragt, beantworten unsere Trainer die Frage freundlich und korrekt. Danach wird dem Kunden aber immer gezeigt, wo und wie er ähnliche Fragen in Zukunft selbst beantworten kann. Auf diese Weise haben wir über die Jahre unglaublich viel Zeit gespart und konnten unsere Mitgliederzahl vervierfachen, ohne zusätzliches Personal einzustellen.

## LEISTUNG 4 - SPRECHSTUNDE

In manchen Fällen kann die Frage des Kunden nicht (direkt) beantwortet werden. Dies ist meistens der Fall wenn es sich um akute Schmerzen und/oder Gesundheitsprobleme handelt. Kennst du dieses Problem?

Laut DSSV liegt die Reaktionsquote für Fitness in Deutschland im Jahr 2022 bei 12,4%. Es wird geschätzt, dass die Hälfte davon angemeldet ist, um körperliche Beschwerden entgegenzuwirken und gesünder zu werden. Natürlich wissen wir alle, dass sie dafür in unserer Branche an der richtigen Adresse sind. Aber gibt es ein Angebot das wahrgenommen werden kann, wenn sich die Situation plötzlich verschlechtert und das Training nicht oder nur eingeschränkt umgesetzt werden kann? Meistens eher nicht.

In diesem Fall kommt es zu einer Trainingsunterbrechung und einer beantragten Ruhezeit, was mit administrativem Aufwand und Umsatzeinbußen verbunden ist. Um dies zu vermeiden und unseren Mitgliedern einen Mehrwert zu bieten, haben wir eine kostenlose physiotherapeutische Sprechstunde für unsere Mitglieder eingerichtet.

Bei akuten gesundheitlichen Problemen, bei denen der Trainer nicht direkt helfen kann, gibt es eine ganz einfache Lösung. Der Trainer vereinbart mit dem Kunden einen Termin für die Sprechstunde. Meist wird dem Kunden noch in der gleichen Woche geholfen und der bürokratische Aufwand wird vermieden, da der Kunde nicht zum Arzt gehen muss, um sich ein Rezept ausstellen zu lassen. Ein optimales Angebot also für die Hälfte der Menschen, die wegen körperlicher Beschwerden zu uns kommen, und gleichzeitig eine enorme Aufwertung unserer Mitgliedschaften.

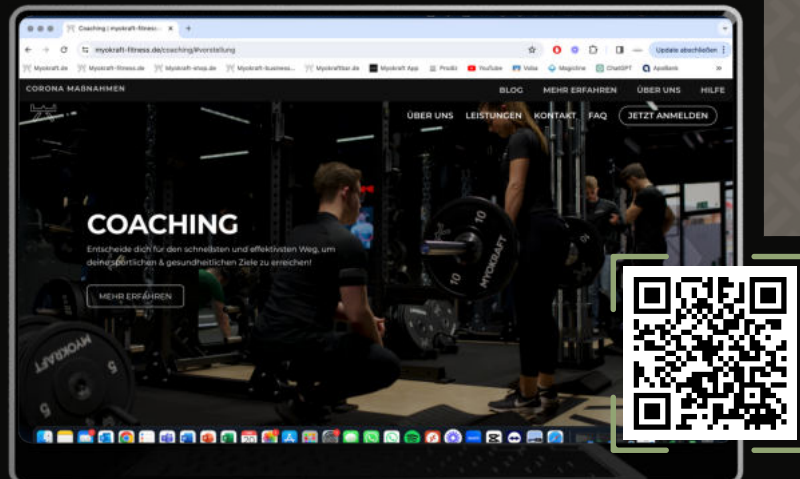
Das Beste an allem: Der wöchentliche Zeitaufwand, um dies zu ermöglichen, liegt bei MYOKRAFT mit aktuell >1600 Kunden noch nicht einmal bei 60 Minuten pro Woche. Hinzu kommt, dass durch die Beratung oft auch ein Transfer in umgekehrte Richtung stattfindet. Was ist damit gemeint? Wenn es ein Problem gibt, das nicht in einer Sitzung gelöst werden kann und weitere Termine notwendig sind, wird dies dem Kunden mitgeteilt. Auf diese Weise generieren wir jetzt aus Trainingskunden Patienten.



# LEISTUNG 5 - INDIVIDUELLES COACHING

Wenn alle bisherigen Leistungen (digitale Betreuung, Lösungskärtchen, Events und physiotherapeutische Sprechstunde) immer noch nicht ausreichen, um das gewünschte Ziel zu erreichen, oder wenn der Kunde wirklich das Maximum aus seinem Training herausholen will, dann gibt es bei uns das individuelle Coaching. Das Schöne am Coaching ist, dass wir für jede mögliche Ausrede eine Lösung haben und mit unseren Kunden außergewöhnliche Ergebnisse erzielen.

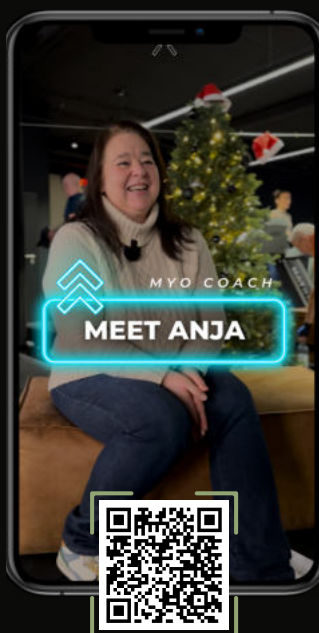
Weitere Informationen über den QR-Code rechts.



POSITIONIERUNG

## LEBENSVERÄNDERNDE ERGEBNISSE

Die Ergebnisse des Coachings werden bei uns natürlich intensiv vermarktet. Nicht nur, um mehr Kunden zu generieren, sondern auch, um unsere Wahrnehmung zu steigern (mehr dazu auf der nächsten Seite). Schau dir gerne unsere Erfolgsgeschichten über die QR-Codes unten an.



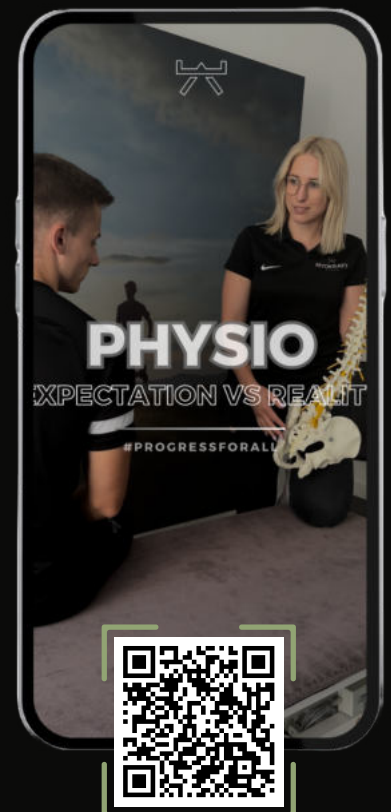
## PROBLEM 2 - WAHRNEMUNG

Die Fitnessbranche kämpft mit einem großen Problem: Ihrer Wahrnehmung. Fitness und Krafttraining werden in der breiten Öffentlichkeit immer noch als Aktivitäten für klassische Pumper wahrgenommen, die sich einen dicken Bizeps antrainieren wollen. Nicht umsonst gibt es den Begriff "Muckibude".

Die Wahrnehmung beeinflusst unsere Arbeit und kann sie erschweren. Gerade deshalb ist es so wichtig, dass wir uns als Branche intensiv mit dem Thema Aufklärung auseinandersetzen und unserer Gesellschaft zeigen, dass Fitness und Krafttraining mehr sind als nur ein großer Bizeps. Wir müssen der Bevölkerung zeigen, dass es keinen besseren Sport und keine bessere Maßnahme gibt, um möglichst lange

mit möglichst hoher Leistungsfähigkeit, Belastbarkeit und Lebensqualität zu leben.

Bei MYOKRAFT tun wir das unter anderem, indem wir viel Content über unsere sozialen Kanäle und unsere Website produzieren. Der Hauptinhalt des Contents ist, warum wir so arbeiten, wie wir arbeiten, und was wir damit erreichen. Schau dir gerne die Beispiele hier unten an.





# ERWARTUNG VS ARBEITSWEISE

Aufklärung ist wichtig, um unser Berufsbild zu optimieren und unsere Arbeit(sweise) zu erleichtern. Warum? Wenn die Erwartungen der Kunden nicht mit unserer Arbeitsweise übereinstimmen, kann dies zu Reibungen und/oder Meinungsverschiedenheiten führen. Dies führt zu einer suboptimalen zwischenmenschlichen Beziehung zwischen Therapeut/Trainer und Kunde, was sich negativ auf den Therapie-/Trainingseffekt auswirkt.

In den letzten Jahren haben wir festgestellt, dass Aufklärung über digitale Kanäle (wie Social Media und Website) allein nicht ausreicht, um das oben beschriebene Problem zu vermeiden. Aus diesem Grund haben wir uns überlegt, wie wir 100% unserer Kunden, sei es in der Therapie oder im Training, systematisch informieren können. Dies erreichen wir durch ein optimiertes digitales und nicht-digitales Priming.

## WAS GENAU IST PRIMING?

Der Begriff "Priming" bezeichnet in der Psychologie die Beeinflussung der Verarbeitung eines Reizes dadurch, dass ein vorangegangener Reiz implizite Gedächtnisinhalte aktiviert hat. Für mich ist es eine versteckte, geniale Form des Marketings, mit der Kunden in verschiedene Richtungen gelenkt werden.

Priming gibt es in fast jeder Branche, nur nicht in unserer. Warum riecht es in einem Autohaus immer nach neuen Autos? Nicht, weil die Autos neu sind. Es ist der Duft, der die Sinne anspricht und die Kaufbereitschaft erhöht. Warum findet man in jedem Edeka-Markt gleich nach dem Eingang immer einen Bäcker? Die Antwort brauche ich dir wohl nicht zu verraten.

Richtig "Klick" hat es bei mir gemacht, als ich den Film "Focus" mit Margot Robbie und Will Smith gesehen habe. In dem Film gibt es eine Szene, in der das Priming perfekt umgesetzt wird. Natürlich weiß ich, dass es ein Film ist und nicht die Realität. Trotzdem hat es mich fasziniert und ich habe direkte Umsetzungsmöglichkeiten gesehen. Schau dir gerne die Szene über den QR-Code hier rechts an.



## PRIMING - SO FUNKTIONIERT ES

Jetzt, wo du weißt, was Priming ist, wie es in verschiedenen Branchen eingesetzt wird und warum es so wichtig ist, möchtest du wahrscheinlich wissen, wie wir das Priming umgesetzt haben und wie wir in der Lage sind, 100% unserer Kunden zu primen.

Auf der vorherigen Seite hast du bereits erfahren, dass Priming bei uns sowohl digital als auch nicht-digital stattfindet. Mit dem Priming möchten wir unsere Kunden mit 3 Aspekten konfrontieren / in 3 Richtungen lenken:

1. (Erhöhte) Aktivität
2. Selbstverantwortung
3. Verkauf

## DAS DIGITALE PRIMING

Der Beginn der Customer Journey ist für jeden das digitale Priming und funktioniert wie folgt: Wenn ein Kunde einen Termin vereinbart oder eine Mitgliedschaft abschließt, egal ob vor Ort, telefonisch oder online, erhält der Kunde eine Bestätigungs-E-Mail.

In dieser E-Mail findet der Kunde einen wichtigen Link. Auf diesen wird er mit einem festen Wording und in der E-Mail aufmerksam gemacht.

Der Link führt zu unserer Willkommenseite. Auf dieser Seite findet der Kunde unter anderem ein professionelles Vorstellungsvideo, unsere Erfolgsstories und er erhält alle notwendigen Informationen für den ersten Termin.

Im professionellen Vorstellungsvideo erfährt der Kunde dass MYOKRAFT ein Familienunternehmen mit Wurzeln in Simbabwe ist, wie diese unsere tägliche Arbeit beeinflussen und warum wir so arbeiten, wie wir es tun.

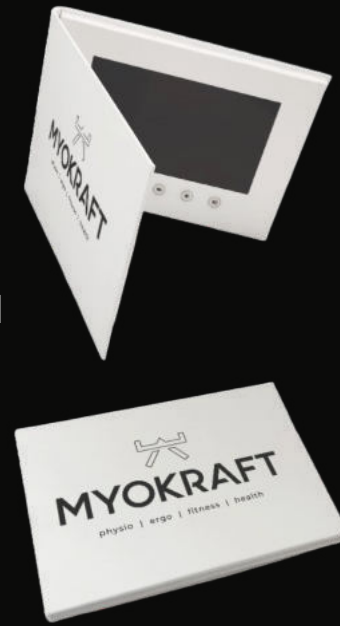
Das Video kannst du dir über den QR-Code hier rechts anschauen.





# KEINE E-MAIL? KEIN PROBLEM!

Jetzt fragst du dich vielleicht, wie wir 100% unserer Kunden systematisch über einen Link in einer Bestätigungs-E-Mail primen können. Das ist eigentlich nicht möglich, denn wir haben es immer noch mit vielen Menschen zu tun, die vielleicht keine Zeit hatten, die E-Mail zu öffnen, die keine E-Mail haben oder die gar keine digitalen Geräte besitzen! Wir haben dieses Problem gelöst, indem wir in unserem Empfangsbereich mehrere gebrandete Videobücher auslegen. Wenn man das Buch öffnet, startet automatisch das Vorstellungsvideo.



WAHRNEMUNG

## DAS NICHT-DIGITALE PRIMING

Mit dem digitalen Priming optimieren wir unsere Wahrnehmung vor dem ersten Termin und können unsere Arbeitsweise besser umsetzen. Mit dem nicht-digitalen Priming setzen wir vor Ort zusätzliche Reize, um dies zu realisieren. Sowohl das digitale als auch das nicht-digitale Priming ist eine unglaubliche Detailarbeit. Je mehr Details man optimiert, desto mehr Reize setzt man und desto besser kann man den Kunden lenken. Spätestens jetzt solltest du verstehen, warum mich der Film Focus so fasziniert hat.

Was das nicht-digitale Priming genau damit auf sich hat, erfährst du in unserem Bonus-Video, wenn du den QR-Code hier unten scannst.



## PROBLEM 3 - VERANTWORTUNG

Du kennst / hast sicher mehrere Mitglieder, die zu dir kommen, deinen (meist niedrigsten) Mitgliedsbeitrag bezahlen und dafür ein betreutes Training erwarten. Meist sogar 1 zu 1. Oft ist die Erwartungshaltung der Kunden, dass man ständig beobachtet, korrigiert und angeleitet wird und die Verantwortung dafür beim Studio und Personal liegt. Wir machen es genau umgekehrt. Wir legen die Verantwortung für die Betreuung in die Hände des Kunden und gehen dabei wie folgt vor:

Bei jedem Erstgespräch wird sowohl mündlich als auch schriftlich in unserem Willkommenschreiben folgender Satz kommuniziert: "Wir bieten dir alle möglichen Tools, die du brauchst, um deine Ziele zu erreichen, jetzt bist du für die

Umsetzung verantwortlich". Danach zeigen wir dem Mitglied, wie es diese Leistungen in Anspruch nehmen kann und wie es dies über die MYOKRAFT App oder am Terminal vor Ort ebenfalls zeit-, orts- und personunabhängig umsetzen kann.

## VORAUSSETZUNG KOMMUNIKATION

Durch die Verlagerung der Betreuungsverantwortung auf das Mitglied werden optimale Skalierungsvoraussetzungen geschaffen, da alle wesentlichen Betreuungsleistungen sehr zeiteffizient (digital oder in Gruppen) angeboten und umgesetzt werden. Um dies zu erreichen, ist es wichtig, dass die Mitglieder systematisch über alle Betreuungsinstrumente informiert werden. Es reicht nicht, wenn wir nur beim ersten Treffen darüber informieren. Wir gehen hier über 2 Kommunikationskanäle vor:

1. Die Trainer sind bei der Betreuung dafür verantwortlich dass die Kunden aktiv informiert werden über unsere (Betreuungs)Dienstleistungen.
2. Digitale Kommunikation über Bildschirme vor Ort, einen monatlichen Newsletter, die MYOKRAFT App, Social Media und einen WhatsApp-Kanal.

Wir können unsere Mitglieder nur verantwortlich machen, wenn wir auch die Möglichkeit bieten, dass die angebotenen Tools immer nutzbar sind und sicherstellen, dass jedes Mitglied (sowohl im Studio als auch online) über die angebotenen Tools informiert wurde.



# SCHLUSSWORT

# SCHLUSSWORT

Mein Ziel ist es, mit diesem Buch zu verdeutlichen, mit welchen Leistungen, Prozessen und Produkten wir uns am Markt differenzieren können. Noch einmal: Die Kunst besteht nicht darin, Geräte in eine Halle zu stellen und sie zu vermieten. Ich sage nicht, dass man damit keinen Erfolg haben kann, ich sage nur, dass es ein gewisses Risiko gibt. Ich sage auch nicht, dass Geräte nicht wichtig sind. Das richtige Equipment erleichtert unsere Arbeitsweise und erhöht unsere Erfolgschancen. Die wahre Kunst besteht darin, klare Lösungen für deine Zielgruppe(n) anzubieten, diese so greifbar wie möglich zu machen und die Umsetzung so einfach wie möglich zu gestalten. Das Geschäftsmodell in der Fitnessbranche bietet uns einen großen Vorteil: Es ermöglicht uns eine sehr gute (weitgehend personalunabhängige) Skalierbarkeit. Wir sollten uns aber davon bewusst sein, dass dies nur möglich ist wenn wir uns richtig aufstellen. Was brauchen wir dazu?

1. Die richtigen Prozesse mit den richtigen Produkten
2. Die richtige Arbeitsweise

Wenn du beides zusammenbringst, kann ich dir aus eigener Erfahrung versprechen, dass du wunderbare Ergebnisse erzielen kannst. Wir sind in den letzten 5 Jahren genau so vorgegangen und haben beide Aspekte bis ins kleinste Detail optimiert und folgende Ergebnisse erreicht:

- 1000 neue Mitglieder in weniger als 2 Jahren aufgebaut und die Gesamtmitgliederzahl in weniger als 3 Jahren vervierfacht (von 420 auf über 1680 Mitglieder).
- Trotz Mitgliedswachstum gleichbleibender Personaleinsatz /-kosten.
- Eine Fluktuationsquote von 5%.
- Durch eine optimale Positionierung sind wir konkurrenzlos geworden und fahren unser eigenes Rennen.
- Durch digitalisierte, vollautomatisierte Prozesse schaffen wir eine maximale Kunden- und Mitarbeiterbegeisterung und können wir uns ohne Stress und bei gleichbleibender Qualität aus dem operativen Geschäft zurückziehen.

Wachstum, Skalierbarkeit und Freiheit sind nur möglich, wenn wir unsere Prozesse optimieren. Prozessoptimierung ist der Schlüssel zum Erfolg.

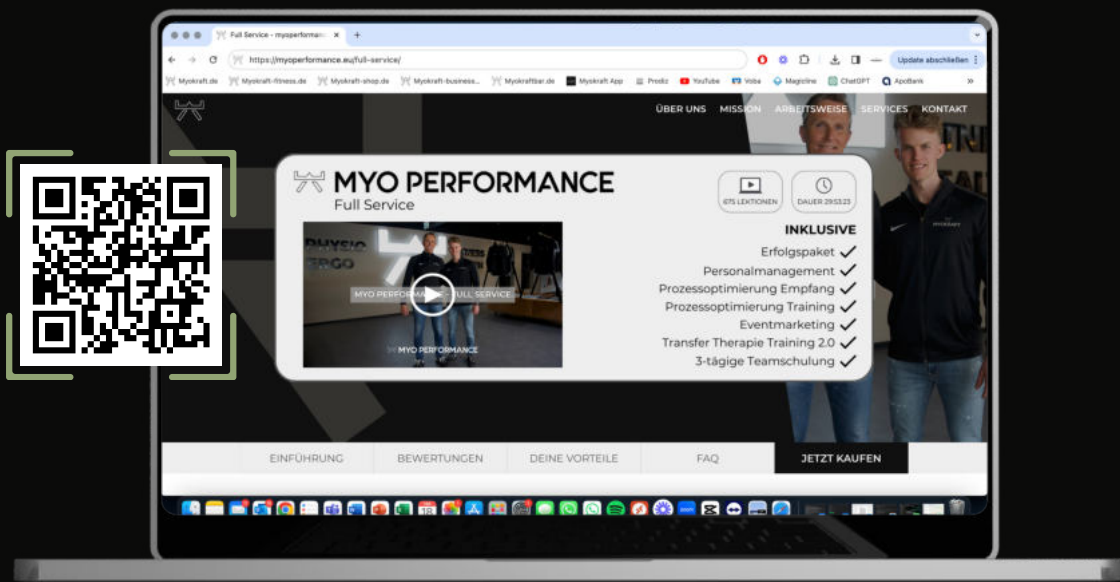
## UMSETZUNG

Wir hoffen, dass dir der Inhalt dieses Buches gefallen hat und einen Mehrwert bietet! Unser Ziel ist es, die Therapie- und Fitnessbranche voranzutreiben und nachhaltig zu revolutionieren. Mit MYOKRAFT tun wir dies auf lokaler Ebene, mit MYO Performance möchten wir dies auf globaler Ebene im gesamten deutschsprachigen Raum realisieren.

Um dies zu erreichen, machen wir unsere Arbeitsweise sowie alle Prozesse und Produkte, die wir in den letzten 5 Jahren bei MYOKRAFT entwickelt haben, eins zu eins duplizierbar.

Wenn du also zum Beispiel auch das (digitale) Priming einführen und bis ins kleinste Detail optimieren möchtest, deine Wissensvermittlung über Lösungskärtchen

anbieten möchtest oder dich auch optimal positionieren und skalieren möchtest, dann können wir das und vieles mehr für dich möglich machen. Über den QR-Code unten erfährst du mehr über unser Full-Service-Produkt, mit dem wir alles, was wir in den letzten Jahren aufgebaut haben, möglichst schnell, einfach und effizient duplizierbar machen können.



Alternativ gibt es die Möglichkeit Prozessoptimierung Training, das digitale Priming oder Optimierte Wissensvermittlung als Einzelpaket zu buchen.



Prozessoptimierung Training

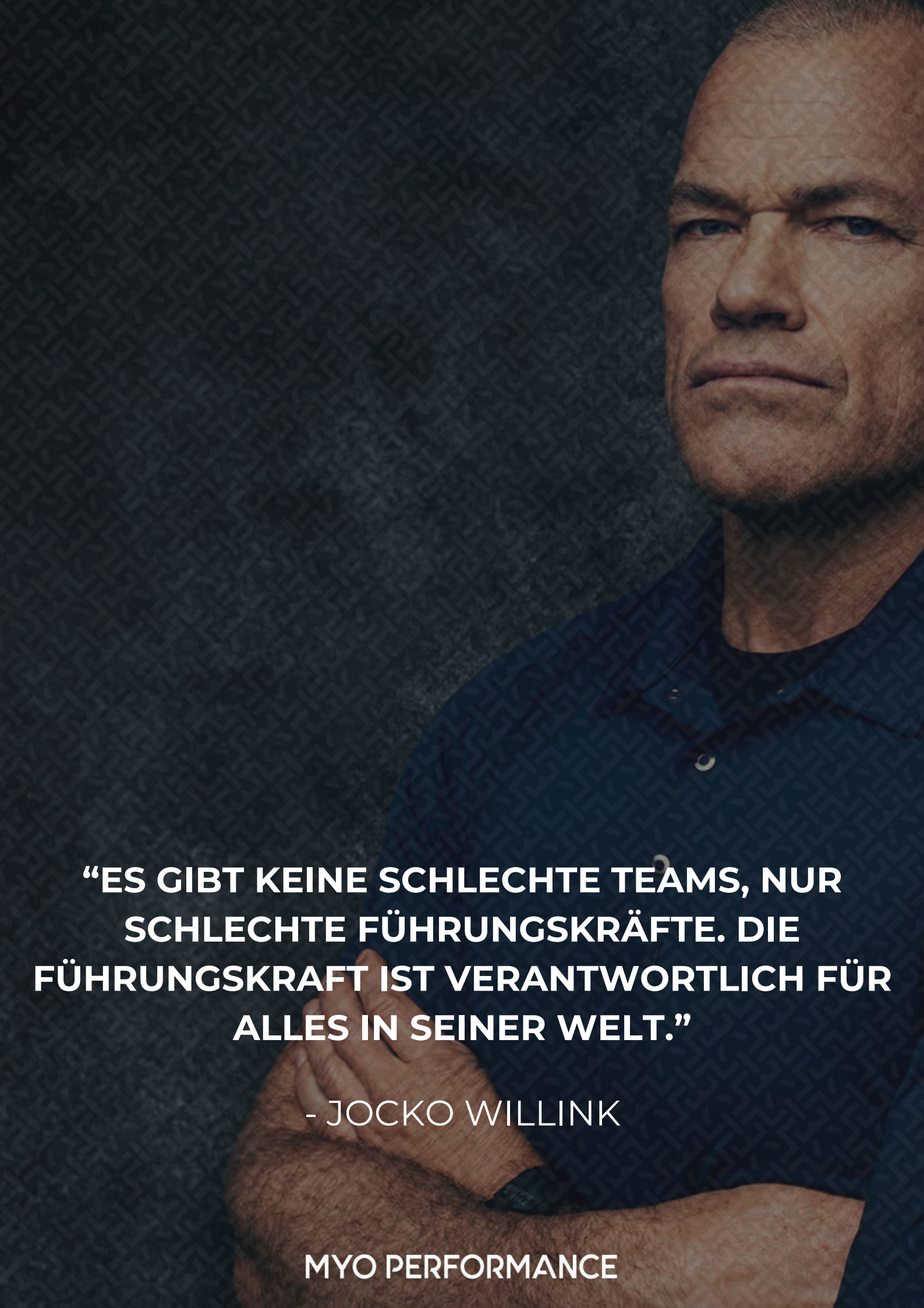


Digitales priming



Optimierte Wissensvermittlung





**“ES GIBT KEINE SCHLECHTE TEAMS, NUR  
SCHLECHTE FÜHRUNGSKRÄFTE. DIE  
FÜHRUNGSKRAFT IST VERANTWORTLICH FÜR  
ALLES IN SEINER WELT.”**

**- JOCKO WILLINK**

**MYO PERFORMANCE**





HERZLICH WILLKOMMEN  
**MYO PERFORMANCE**