

DEIN WEG ZUR DIGITALISIERUNG



VERBINDUNG

WIR ZEIGEN DIR WIE WIR MITTELS
DIGITALISIERUNG PERSÖNLICHE NÄHE
UND VERBINDUNG ERMÖGLICHEN

WISSENSVERMITTLUNG

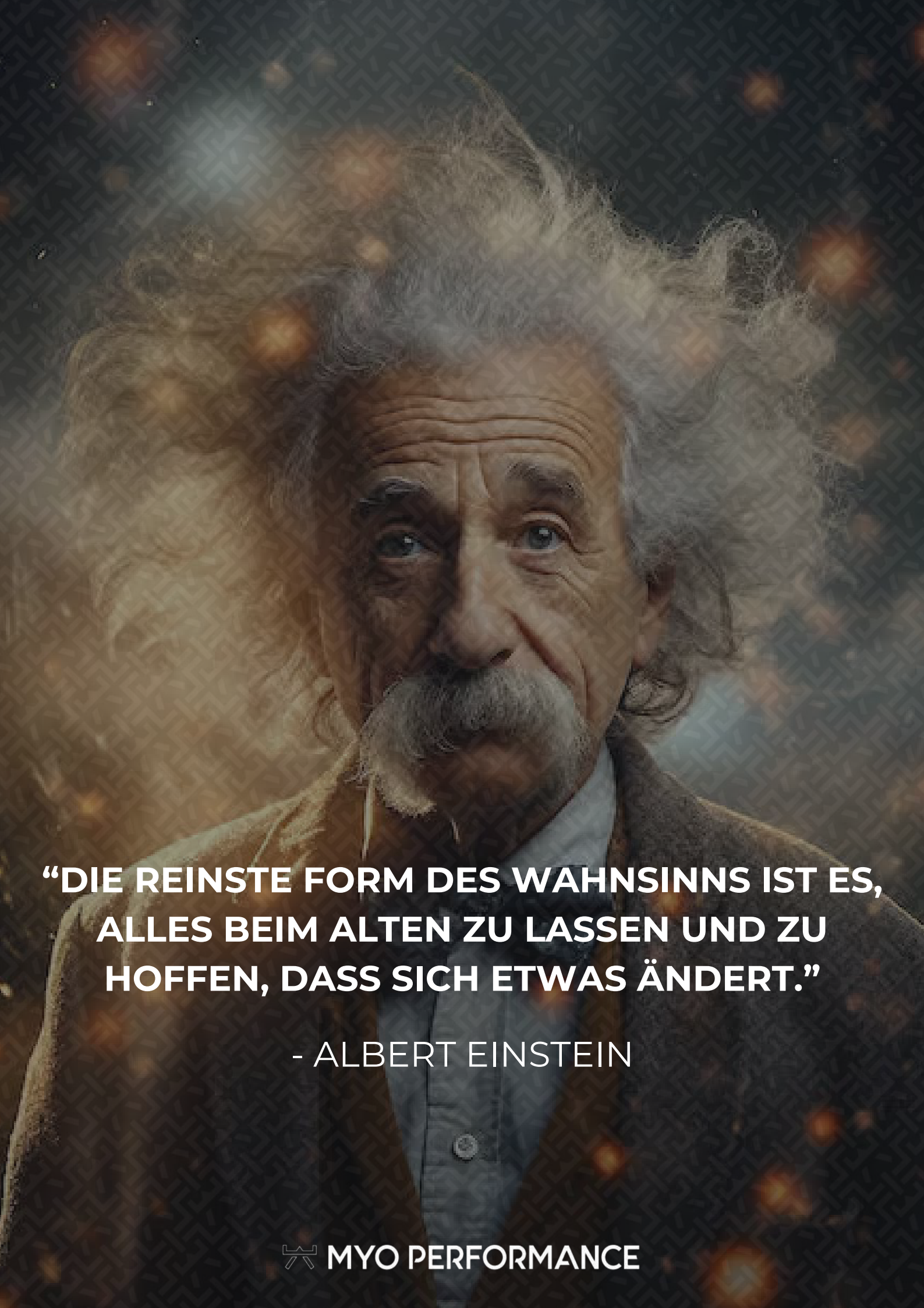
ERFAHRE WIR DU ZEIT-, ORT- UND
PERSONUNABHÄNGIG DEIN WISSEN
VERMITTELN KANNST

WAHRNEMUNG

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 a 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



INHALT

- 02 ÜBER UNS
- 03 TIME FOR CHANGE
- 04 PRIMING
- 07 WISSENSVERMITTLUNG
- 09 STANDARDS
- 10 SCHLUSSWORT
- 11 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

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.

DIGITALISIERUNG VERBINDET

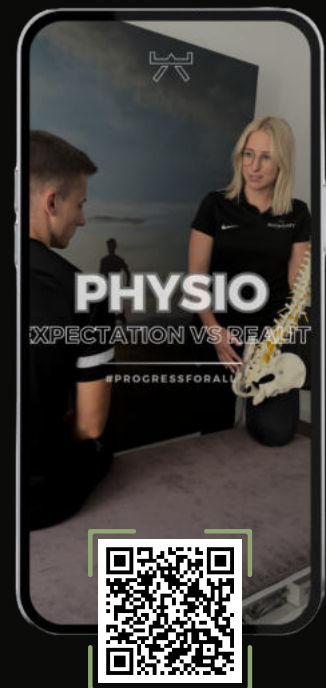
Der Begriff "Digitalisierung" führt oft zu einem Zwiespalt. Die einen feiern die Digitalisierung, die anderen wollen sie möglichst fernhalten. Egal wie man zur Digitalisierung steht, wir haben es mit folgender Tatsache zu tun: Ohne Digitalisierung ist eine optimale, vollautomatische Prozessoptimierung kaum bis gar nicht möglich.

Die Digitalisierung ermöglicht uns aber viel mehr als eine vollautomatische Prozessoptimierung. Sie löst Probleme, verbindet, ermöglicht Ruhe und schafft eine persönliche Nähe. In diesem Buch zeigen wir dir drei mögliche Beispiele dafür.

PROBLEM 1 - WAHRNEMUNG

Sowohl die Therapie- als auch die Fitnessbranche haben ein großes Problem: die Wahrnehmung. Physiotherapie = Massage. Fitness = 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 beschäftigen. Bei MYOKRAFT tun wir das unter anderem, indem wir viel Content über unsere sozialen Kanäle und unsere Website produzieren. Der Hauptinhalt dieser Inhalte ist, warum wir so arbeiten, wie wir es tun, und wozu das führt. Hier einige Beispiele:



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 Erfolgsgeschichten 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.



PRIMING

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.



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 2 - WISSENS-VERMITTLUNG

WISSENS-VERMITTLUNG

Wissensvermittlung ist die Basis für eine nachhaltige und erfolgreiche Therapie und/oder Training. Das Problem dabei ist, dass wir vor allem in der Therapie nicht die Zeit haben, eine umfassende Wissensvermittlung zu ermöglichen. Zudem sind unsere Kunden meist nicht aufnahmefähig, da eine erstmalige Therapie oder ein erstmaliges Training überfordernd wirken kann.

Beispiel: Ein Kunde mit Arthrose kommt zu uns und möchte seine Beschwerden langfristig reduzieren. Welche Aufgaben ergeben sich bei der 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 vollständig erklären wollen, brauchen wir 20 bis 25 Minuten. Das ist eine Therapiesitzung oder die Hälfte der Einweisung. Die Folge: Es findet keine optimale Wissensvermittlung statt.

LÖSUNG MITTELS LÖSUNGSKÄRTCHEN

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. Damit optimieren wir das Therapie- oder Trainingsergebnis, sparen viel Zeit und reduzieren den Arbeitsdruck.



WEITERE VORTEILE

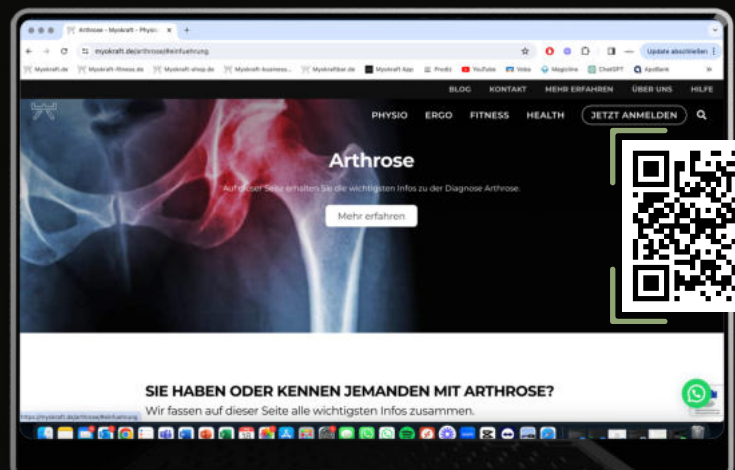
Mit den Lösungskärtchen und den dazugehörigen Erklärungsseiten schaffen wir nicht nur Vorteile in der Wissensvermittlung. Sie bieten uns ein zusätzliches Instrument zur Veränderung unserer Wahrnehmung und sind ein geniales Empfehlungs- und Upselling-Tool.

Wir haben uns von Anfang an bewusst dafür entschieden, unsere digitale Wissensvermittlung und damit unsere Arbeitsweise bis ins kleinste Detail zu veröffentlichen, anstatt sie in einem geschützten, kostenpflichtigen Bereich zur Verfügung zu stellen. Weil wir genau erklären (sowohl in Textform als auch in Form von Videos), warum wir arbeiten und wie wir arbeiten, wird dem Kunden schnell klar, dass Physiotherapie mehr ist als Massage und dass Krafttraining

auch für Nicht-Pumper ein Muss ist. Wir merken hierdurch, dass immer mehr Menschen zu uns kommen, weil sie genau das suchen, was wir anbieten. Immer öfter kommen Interessenten zu uns und erzählen, dass sie in der Vergangenheit z.B. in der Physiotherapie immer massiert wurden. Das hat zwar kurzfristig gut getan, aber leider wenig verändert. Weil sie aber eine langfristige Verbesserung erreichen wollen und wissen, wie und warum wir so arbeiten, kommen sie zu uns und wollen das genau so umsetzen.

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



PROBLEM 3 - STANDARDS

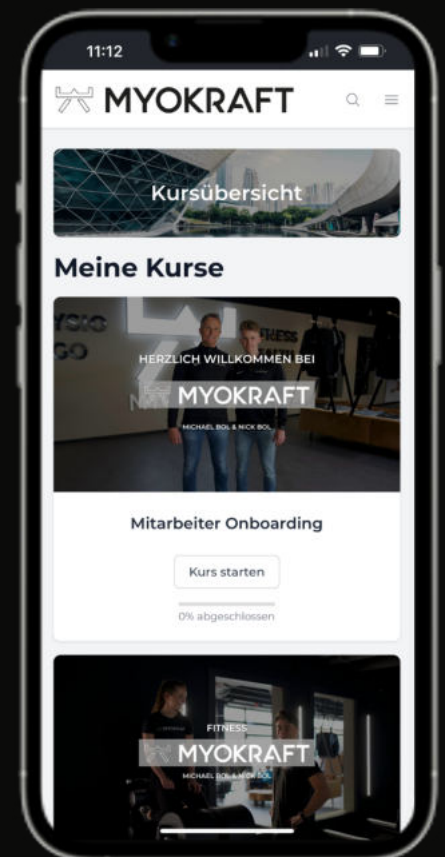
Ohne Struktur herrscht Chaos und Chaos verursacht Stress. Deshalb ist es so wichtig, dass du Standards festlegst. Am besten für alles, was in deinem Unternehmen passiert. Kostet das Zeit? Ja. Spart es dir viel Zeit? Unglaublich viel.

Bei MYOKRAFT haben wir Standards für alle Prozesse die wöchentlich, täglich oder mehrmals täglich durchgeführt werden müssen. In Text- und Videoform. Diese Standards sind öffentlich für alle Mitarbeiter in unserer digitalen Akademie.

Wie wir dadurch Zeit sparen? Ganz einfach. Wenn einer meiner Mitarbeiter eine Frage hat, hat er eine Aufgabe: Er sucht die Antwort in der digitalen Akademie. Über die Suchfunktion erscheint die Antwort innerhalb von 30 Sekunden. Findet der Mitarbeiter die Antwort nicht, kommt er zu mir und ich beantworte die Frage. Meine Aufgabe ist es nun, die Antwort ebenfalls in der digitalen Akademie zu hinterlegen, damit ich jede Frage maximal einmal gestellt bekomme. Indem wir alles, von Prozessen, Schulungen und Wordings bis hin zu Gehaltstrukturen, Aufstiegs- und Bonusmöglichkeiten komplett transparent machen und das Team sich damit auseinandersetzen muss, haben wir eine unglaubliche Ruhe geschaffen. Sowohl im Team als auf Führungsebene.

Die Standards in der digitalen Akademie ermöglichen mir nicht nur Ruhe. Sie ermöglichen es mir, mich aus dem operativen Geschäft zurückzuziehen, ohne dass die Qualität leidet. Egal ob ich vor Ort bin oder nicht. Mein Team performed gleich. Für mich war von Anfang an klar, dass ich MYOKRAFT früher oder später duplizieren werde. Um das zu ermöglichen, kann ich mit meiner Arbeit vor Ort nicht für den Erfolg des Unternehmens verantwortlich sein. Mit der digitalen Akademie habe ich also nicht nur Ruhe, sondern auch optimale Voraussetzungen für die Duplizierung und extrem viel Freiheit geschaffen.

STANDARDS



SCHLUSSWORT

Wie auch immer du bisher zum Thema Digitalisierung gestanden hast, ich hoffe und glaube, dass du die Vorteile erkannt hast. Digitalisierung bedeutet nicht immer, dass man von heute auf morgen alles anders machen muss oder sich stundenlang in neue Software und Programme einarbeiten muss.

Meine Erfahrungen mit der Digitalisierung würde ich wie folgt zusammenfassen: In den letzten 5 Jahren habe ich die Digitalisierung genutzt, um meine Arbeit(sabläufe) zu optimieren, zu erleichtern und zu automatisieren. Dabei habe ich immer zwei Dinge im Hinterkopf:

1. Ich stelle sicher, dass ich meine Zeit und/oder die Zeit meines Teams optimiere und in Zukunft (viel) Zeit spare.

2. Ich kombiniere die digitalen Lösungen, wo möglich mit nicht-digitalen Elementen. Was genau meine ich damit? Ich verwende häufig (hochwertige) Papierartikel, wie z.B. unsere Lösungskarten, um digitale Tools einzuführen und zu kommunizieren. Damit stelle ich sicher, dass ich diese Tools bei >95% meiner Kunden einsetzen kann und optimiere gleichzeitig das Kundenerlebnis, indem ich dem Kunden ein kleines "Geschenk" mit nach Hause gebe.

Ich lade dich herzlich ein, meine Sichtweise zu überdenken und ggf. zu übernehmen. In den letzten 5 Jahren haben wir uns bei MYOKRAFT fast ausschließlich mit Prozessoptimierung beschäftigt. Die Digitalisierung stand dabei immer im Mittelpunkt. Warum? Weil sie Probleme löst, Automatisierung und damit extreme Zeiteffizienz ermöglicht, verbindet, Ruhe und persönliche Nähe schafft. Priming, optimierte Wissensvermittlung und die digitale Akademie sind nur drei Beispiele, die genau das belegen.

Wir haben uns durch die oben beschriebene Vorgehensweise sowohl finanzielle als auch zeitliche Freiheit geschaffen. Das ist uns heute sehr wert. Wenn du diese Aspekte auch haben möchtest oder sie noch weiter ausschöpfen willst, dann lade ich dich herzlich ein, die Digitalisierung in Angriff zu nehmen!

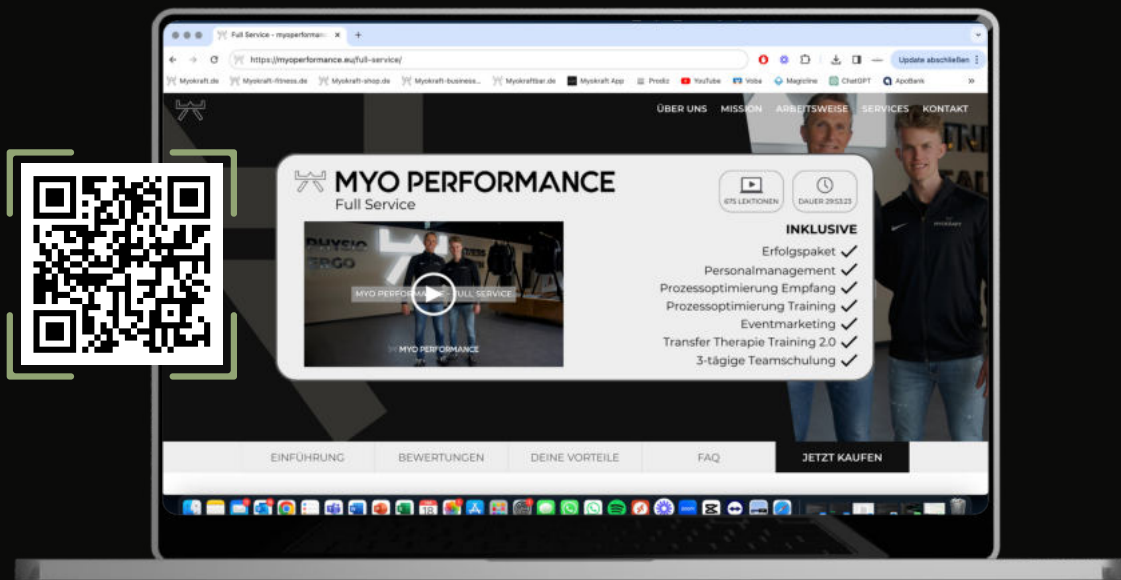
UMSETZUNG

Wir hoffen, dass dir der Inhalt dieses Buches gefallen hat und dir 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 zum Beispiel auch das (digitale) Priming einführen und bis ins kleinste Detail optimieren möchtest oder deine Wissensvermittlung mit Lösungskärtchen anbieten möchtest, dann können wir das und vieles mehr für dich ermöglichen. 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, so schnell, einfach und effizient wie möglich duplizierbar machen können.

UMSETZUNG



Alternativ besteht die Möglichkeit, das digitale Priming und/oder die optimierte Wissensvermittlung als Einzelpaket zu buchen. Schau dir dazu folgende QR-Codes an:



Digitales Priming



Wissensvermittlung





**“WER SICH NICHT DIGITALISIERT,
WIRD AUSGEKNOCKT.”**

- WLADIMIR KLITSCHKO



HERZLICH WILLKOMMEN
MYO PERFORMANCE