

DEIN WEG OPTIMALEN PRIMING



VERBINDUNG

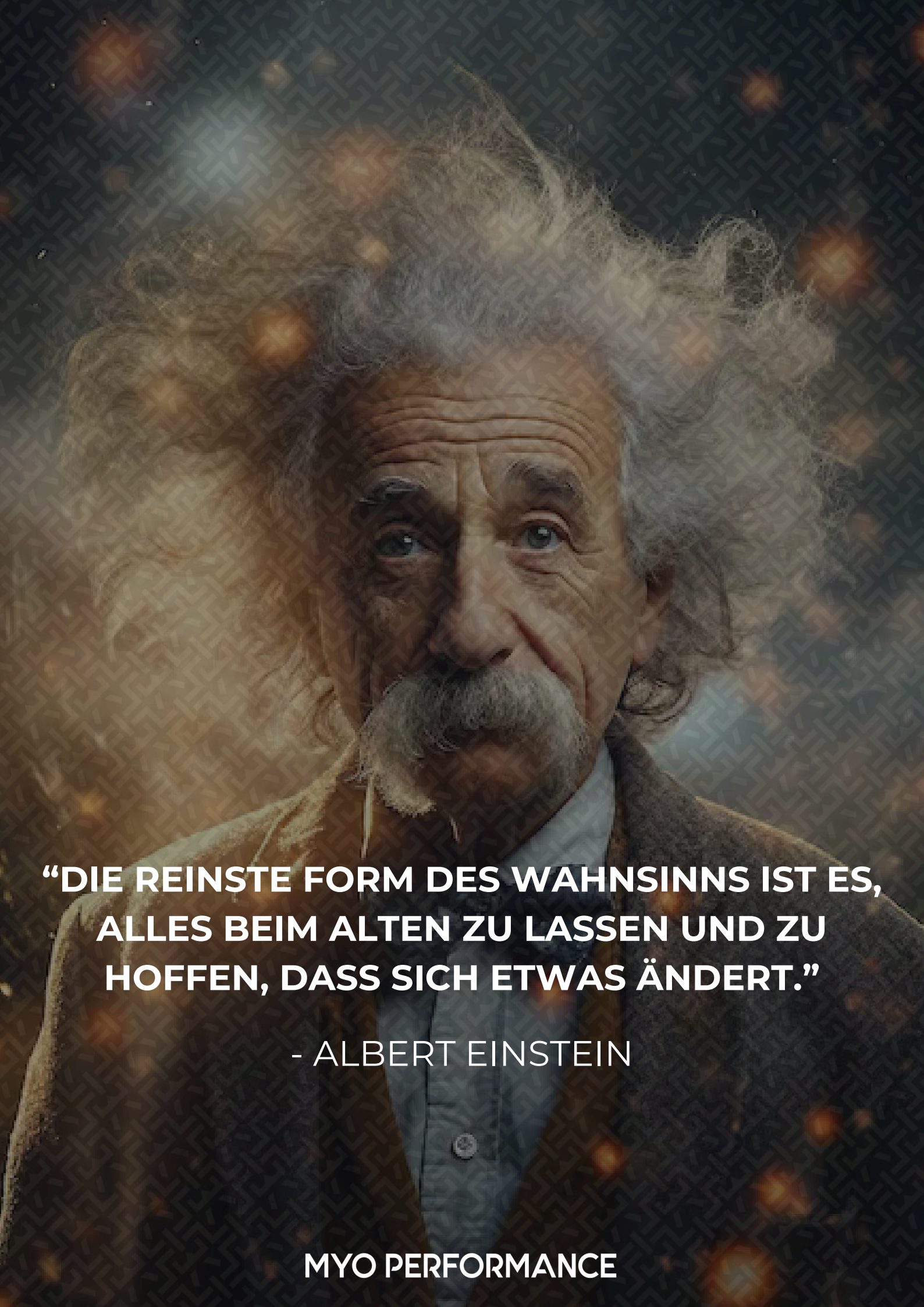
WIR ZEIGEN DIR WIE WIR MITTELS
DIGITALISIERUNG PERSÖNLICHE NÄHE
UND VERBINDUNG ERMÖGLICHEN

WAHRNEMUNG

OPTIMIERE DEINE WAHRNEMUNG
UND ERLEICHTERE DEINE ARBEIT
VOR ORT MASSGEBLICH



MYO PERFORMANCE

A portrait of Albert Einstein with his characteristic wild, white hair and mustache. He is wearing a dark suit jacket over a light-colored shirt. The background is dark with a subtle geometric pattern and some bokeh light effects. A quote is overlaid in white text.

**“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 TIME FOR CHANGE

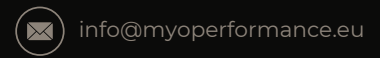
04 PRIMING

07 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



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

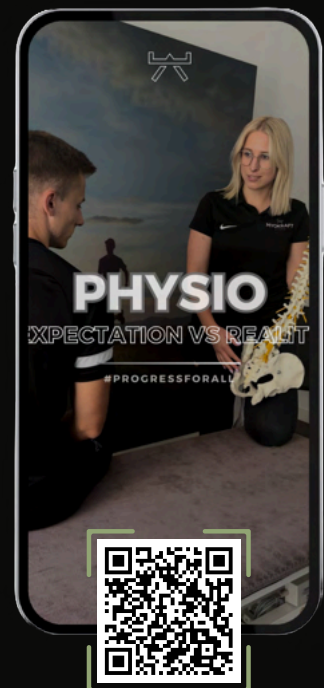
Der Begriff "Digitalisierung" führt oft zu einem Zwiespalt. Die einen feiern die Digitalisierung, die anderen wollen sie möglichst fernhalten. Egal wie man zur Digitalisierung steht, wir haben es mit folgender Tatsache zu tun: Ohne Digitalisierung ist eine optimale, vollautomatische Prozessoptimierung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

Die Digitalisierung ermöglicht uns aber weit mehr als die vollautomatische Optimierung von Prozessen. Sie löst Probleme, verbindet und schafft persönliche Nähe. In diesem E-Book zeigen wir dir, wie wir das mit dem digitalen Priming erreichen und wie du es auch umsetzen kannst.

UNSERE 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 Willkommensseite. 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.



UMSETZUNG

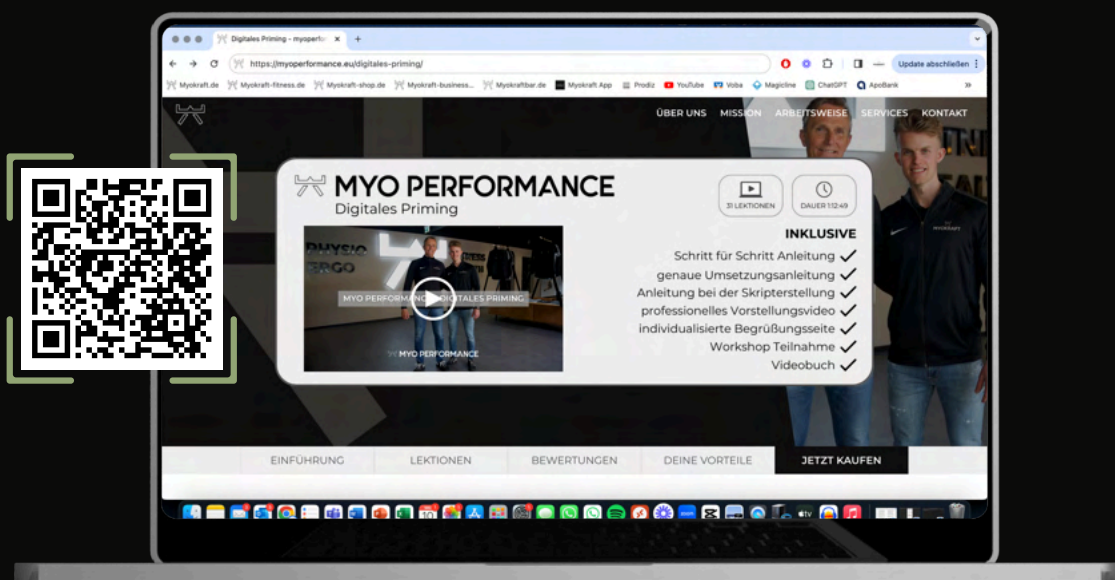
Wir hoffen, dass dir der Inhalt dieses E-Book gefallen hat und dir einen Mehrwert bietet! Unser Ziel ist es, die Therapie- und Fitnessbranche voranzutreiben und nachhaltig zu revolutionieren. Mit MYOKRAFT tun wir dies auf lokaler Ebene, mit MYO Performance möchten wir dies auf globaler Ebene im gesamten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

Um dies zu erreichen, machen wir unsere Arbeitsweise sowie alle Prozesse und Produkte, die wir in den letzten 6 Jahren bei MYOKRAFT entwickelt haben, eins zu eins individualisierbar und duplizierbar.

Wenn du zum Beispiel auch das (digitale) Priming einführen und bis ins kleinste Detail optimieren möchtest und damit von den vorhin beschriebenen Vorteilen profitieren möchtest, können wir unser Primingkonzept für dich individualisieren und aufbauen. Hier bekommst du:

- Eine professionelles Skriptformat und Anleitung zur Individualisierung
- Ein hochwertiges Vorstellungsvideo, erstellt von unserem professionellen Filmteam
- Eine individualisierte Vorstellungssseite
- Ein individualisiertes Videobuch
- Eine Umsetzungsanleitung zur Automatisierung damit 100% deiner Kunden optimal geprimed werden

Weitere Informationen erhältst du über den QR-Code hier unten:



MYO PERFORMANCE



UMSETZUNG



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

- WLADIMIR KLITSCHKO

MYO PERFORMANCE



HERZLICH WILLKOMMEN
MYO PERFORMANCE