



Spelenderwijs leden entertainen en leads verzamelen:

WIL JE MET ME SPELEN?

Als fitnessondernemer wil je graag een goede sfeer bieden aan je leden. Als zij zich bij je thuis voelen dan zal je dit direct terugvinden in je retentiecijfers. Een positief gestemde klant spreekt bovendien positief over zijn club. Hieruit vloeien weer referrals voort.

Sportscholen die een familiale sfeer uitstralen scoren beter op gebied van klantenbehoud ten opzichte van anonieme sportcentra en fitnessketens. Daarom is het van belang dat je je leden geregeld met activiteiten, aanwezigheidsbeloningen en spelletjes vermaakt. Dit bevordert de communicatie van

leden onderling, versterkt de klantenbinding en geeft ook je team nieuwe energie.

Lente Rallye

Als de lente komt is het waarschijnlijker dat het aantal trainingsbezoeken daalt. Dit kan je voorkomen met een motivatiespel. De



**TRAIN 16 X
BINNEN DE ACTIEPERIODE
EN WIN MOOIE
PRIJZEN!**



meeste mensen hebben als stimulans een duidelijk doel voor ogen nodig. Ondersteun leden hierbij met een spaarkaat waarmee je motiveert om gedurende een periode van bijvoorbeeld vijftig dagen in totaal minstens zestien keer te komen sporten. Omgerekend zou dit een realistisch doel zijn van 2,2 bezoeken per week. De actieperiode kan je zelf bepalen, bijvoorbeeld vanaf medio maart. Indien een klant zijn doel haalt en bijvoorbeeld zestien keer sport binnen de periode, dan kan je hem een kleine beloning geven zoals een fitnessreep, drankje of een zonnebankbezoek. Eigen merchandising als caps of bidons is ook geschikt natuurlijk.

Idee: trek kort na het einde van het spel uit alle volle deelnamekaarten de winnaars van enkele hoofdprijzen. Laat de verloting plaatsvinden op een dag of avond waarop de club goed bezocht is en er dus veel mensen live bij zijn. Je kunt ook een clubfeest organiseren, waarbij de verloting het spannende middelpunt vormt. In de praktijk blijkt dat ongeveer 60 procent van je leden meedoet met dergelijke spellen indien je team in staat is mensen actief te motiveren.

Spelenderwijs leden entertainen

We weten het: klanten die nauwelijks van hun abonnement gebruik maken eerder opzeggen dan leden die regelmatig trainen. Het doel is dus mensen te motiveren om vaak te trainen.

Spelletjes als het 'fitness kwartet' van Greinwalder & Partner of 'vier op een rij' bieden een eenvoudige en effectieve manier om regelmatig sporten te bevorderen. Je entertaint je klanten en verzamelt op een ingenieuze manier ook nog leads. Het ruilen onder de leden bevordert de onderlinge communicatie.

- Gemiddeld 162 (unieke) deelnemers per club.
- Per deelnemer gemiddeld 8,2x mee gespeeld.
- Totaal aantal x gespeeld per club gemiddeld: 1328.

Een challenge zorgt voor veel gespreksstof binnen de sportschool en motiveert naast je leden ook je team.

Spelenderwijs leads verzamelen

Met spelletjes daag je de mensen uit. Dit kan bijvoorbeeld een promotiekaart zijn waarbij je een klein puzzeltje moet oplossen. Zet een dropflag voor de supermarkt neer en spreek met een enthousiast team passanten aan om mee te doen.



De strijd tussen mannen en vrouwen is van alle tijden. Mannen kunnen beter kaartlezen en vrouwen praten gemakkelijker over emoties. Of vrouwen kunnen beter multi-tasken en mannen beter autorijden. Deze clichés zorgen voor een leuk spanningsveld. De Big Battle campagne speelt hier origineel op in. Hiermee houd je de bezoekersgraad op peil en motiveer je klanten om referrals te doen.

Als de deelnemer de oplossing heeft gevonden doet hij mee met de verloting van gratis kennismakingsweken. En natuurlijk wint iedereen die een positieve indruk heeft achtergelaten (via smileys op de kaart kan je dit handig noteren). Of doe een huis-aan-huis verspreiding met "vind de verschillen" foto's. Het is super voordelig en je ontvangt in de praktijk verrassend veel respons. Als je de verzamelde leads op de juiste manier opvolgt en je personeel

ook traint hierin, behaal je op een originele en voordelige manier veel klandizie!

Ieder fitnesscentrum kan spelletjes en tools als beloning voor aanwezigheid en referrals inzetten. Ideaal is dat ze maar een korte voorbereidingstijd vragen en de spelregels eenvoudig zijn. Het is van cruciaal belang dat alle leden van je team enthousiast zijn, actief mensen aanspreken en aanmoedigen mee te spelen. Alleen dan bereik je het gewenste effect!



Stella Schinnerl - In 2003 als coördinator Benelux gestart, stuurt zij bij Greinwalder & Partner inmiddels de internationale afdeling aan. Met haar achtergrond als hospitality manager houdt zij van organiseren, ondernemen en creativiteit. Net als de gastvrijheidsindustrie is de fitnessbranche bruisender dan ooit. Alles draait om beleving en optimale service. www.greinwalder.nl