



DE AVOND LOCKDOWN EN DE EFFECTEN OP DE FITNESSBRANCHE

De maatregelen die vanaf zondag 28 november jl. gelden zijn inmiddels verlengd tot vrijdag 14 januari 2022. Welke gevolgen heeft dit voor de sportscholen en hoe gaan we hier het beste mee om?

Uit de big data analyse van Sportivity / b.o.s.s. BV blijkt dat de maatregelen al in de eerste twee weken na ingang van de avond lockdown enorme gevolgen hebben op het bezoekgedrag van alle leden. Ook is inmiddels gebleken dat het gemiddeld aantal opzeggingen in twee weken tijd flink is

toegenomen ten opzichte van twee weken voor de avond lockdown. Om inzichtelijk te maken welke effecten dit exact heeft op de fitnessbranche, hieronder alle big data feiten op een rij;

- Toename van aantal opzeggingen in vergelijking met twee weken voor en twee weken na ingang van de avond lockdown. Gemiddeld 25,89 opzeggingen ten opzichte van 16,17 opzeggingen in de weken voor de persconferentie van 26-11.
- 37% van de avond sporters hebben de club niet meer bezocht na de nieuwe maatregelen
- 1/5 van alle leden die voor de avond-lockdown actief waren, zijn dat nu niet meer

- De leden die nu actief zijn, zijn actiever dan voor 28 november 2021
- Home workouts zijn toegenomen met 150%
- GPS / tracking workouts zijn toegenomen met 50%

Opzeggingen

Het aantal opzeggingen is flink gestegen na ingang van de avond lockdown. Dit gegeven vereist extra aandacht. Wat is de reden dat iemand heeft opgezegd? Het is belangrijk om de daadwerkelijke reden te achterhalen en kijk of je dit in de toekomst voor kan zijn. De focus dient echt te liggen op retentiebeheer. Zeker nu de aanwas van nieuwe leden ook lijkt achter te blijven.

HET EFFECT VAN DE NIEUWE MAATREGELLEN OP DE FITNESS BRANCHE



Slechts 63% van de bezoekers die normaal in de avond uren sporten (na 17:00 uur) hebben een bezoek gebracht aan de club sinds de avond lockdown. Dit houdt in dat ruim 1/3 van de actieve sporters niet meer is wezen sporten op de club.

“ OPVALLEND IS DAT DE MENSEN DIE ACTIEF ZIJN OP DE CLUB, NU NOG ACTIEVER ZIJN. VOOR DE LOCKDOWN KWAM MEN 1,7 KEER PER WEEK, NU BEZOECT MEN 1,9 KEER PER WEEK DE CLUB ”

LEDEN NON-ACTIEF NA LOCKDOWN

Gemiddeld is bijna een vijfde van de leden die voor de avond lockdown actief waren nu non-actief.



AANTAL OPZEGGINGEN

Toename in opzeggingen in vergelijking met 2 weken voor en 2 weken na ingang van de avond lockdown.



HOME WORKOUTS

Toename van home workouts van 150% vanaf de avond lockdown



GPS TRACK WORKOUTS

Gemiddeld een stijging van 50% in outdoor en duurtrainingen vanaf de avond lockdown



Door de maatregelen bieden steeds meer clubs een hybride model aan. Dit wordt door de meeste clubs gezien als een combinatie van fysieke fitness en de digitale oplossing om leden te helpen hun doel te bereiken.

Bedenk je dat bevroren altijd beter is dan verliezen. Goed retentie-beheer zou in deze tijd een groot deel van je salesbeleid moeten uitmaken. Mond tot mond blijft immers de meest effectieve manier van marketing en misschien nu wel nog meer dan 'normaal'.

Aanbod

In de praktijk zien we dat de fitnessbranche zich wederom zeer creatief en flexibel heeft opgesteld. De openingstijden worden verruimd en dat het groepslesrooster wordt aangepast om zoveel mogelijk leden actief te houden. We zien dat dit positieve gevolgen heeft op het bezoekgedrag van de leden die de clubs nog bezoeken. Dit zal veel te maken hebben met het thuiswerk advies van het kabinet. Ondanks de nieuwe opzet van het aanbod blijkt dat toch een derde van de sporters, het niet lukt om het sporten toe te passen in hun dagelijkse 'nieuwe' routine.

Actieve leden nog actiever

We kunnen concluderen dat een groot deel van de actieve leden alleen nog maar actiever is geworden dan voor de avond lockdown. Het is aannemelijk dat deze groep leden ook voor de avond lockdown beschikte over een routine op het gebied van beweging en gezondheid. Als sporten al onderdeel is van je lifestyle, dan vind je het belangrijker en is het makkelijker om een geschikt moment hiervoor te plannen.

Digitalisering

In de big data zien we een enorme toename van home-workouts en GPS tracked workouts waarbij je moeten denken aan wandelen, hardlopen, fietsen of andere sporten die gekoppeld zijn aan de Mywellness cloud van Technogym. Het beoefenen van thuis workouts is maar liefst met 150% toegenomen en bij de GPS workouts zien we een stijging van 50%. Naast het feit dat de sportscholen worden verplicht om creatief te zijn en te

denken in oplossingen, worden de leden dat gelukkig ook.

Het advies dan ook om sterk in te spelen op het thuis – en buiten sporten. Zoals de cijfers al laten zien neemt dit flink toe, dus de vraag is er vanuit de leden. Zo kunnen clubs home-workouts, online-coaching en on-demand groepslessen aanbieden via diverse online platforms. Ook het koppelen van stappentellers, Fitbits en overige smartwatches kunnen enorm bijdragen aan het actief houden van jouw leden.

Kansen

Wat ons betreft is de eerste stap om echt in gesprek te komen met de leden die na de nieuwe maatregelen nog niet zijn geweest. Stel van tevoren goede vragen op om erachter te komen wat je kan doen om hen weer in beweging te krijgen. Gebruik je systemen optimaal om erachter te komen wie deze mensen zijn en wat hen in het verleden wel heeft doen bewegen. Biedt een passende oplossing aan en denk vooral buiten je eigen vier muren. Monitor vervolgens in hoeverre er gebruik wordt gemaakt van deze oplossingen en blijf in gesprek met de leden om jouw beleid te optimaliseren. Deze digitalisering ofwel het hybride sportmodel waar we veel over spreken in de branche is niet alleen voor nu, maar vooral ook voor de toekomst. Digitaliseer dus niet alleen omdat het nu moet, maar omdat je het wil. Hier liggen de kansen om jezelf als club te onderscheiden ten opzichte van andere clubs. Hou rekening met het feit dat mensen 90 dagen nodig hebben voor een gedragsverandering. Neem je leden bij de hand en laat ze langzaam wennen aan de combinatie van het thuis sporten en het sporten op de club. Biedt het hybride model aan als toevoeging aan je huidige customer journey.