



FITNESS APPS – HET HART VAN DE MODERNE FITNESSCLUB

Apps werden voorheen gezien als interessante extra's voor fitnessclubs, meer als een blik in de digitale toekomst dan een oplossing voor het hier-en-nu. Maar door de digitale stroomversnelling is de houding van de sector ten opzichte van apps enorm veranderd.

Zet in op mobiele groei

Vandaag de dag is een robuuste mobiele strategie onmisbaar, vooral als je bedenkt dat de oudste millennials – de eerste digitale natives – de veertig al gepasseerd zijn. Dit betekent dat een groot deel van deze generatie niet alleen gewend is aan digitale diensten, maar deze ook verwacht in alle aspecten van hun leven.

Het aantal Nederlanders dat gebruik maakt van een fitness app om mee te sporten, stijgt jaarlijks: in 2016 was dit nog

slechts 31%, tegenover ruim 51% in 2022. Met de opkomst van devices wordt verwacht dat het aantal gebruikers van fitness apps alleen maar zal toenemen. Zo raken smartwatches en sporthorloges steeds verder ingeburgerd, en bieden de ontwikkelingen op het gebied van de hardware technologie steeds meer mogelijkheden.

Fitness apps zijn inmiddels een integraal onderdeel geworden van de fitness- en gezondheidssector en zullen naar verwach-

ting in de toekomst een nog grotere rol gaan spelen. Voor ondernemers is het daarom van vitaal belang om de voordelen van een goede mobiele strategie te begrijpen – het biedt groeimogelijkheden en het kan een gamechanger zijn voor de manier waarop je jouw club beheert. Een groot deel van de moderne klanten, zowel millennials als Gen Z die maar liefst 80% van de fitnessmarkt vertegenwoordigen, verwachten digitale dienstverlening die altijd en overal toegankelijk is via hun mobiele telefoon. Een effectieve mobiele strategie is essentieel om de jongere generaties digitale natives aan te trekken met de diensten en service die zij verwachten. Zonder deze strategie kan het moeilijk zijn om deze doelgroep te bereiken.

App-gedreven klanttrajecten

Moderne clubs die nieuwe klanten aan zich willen binden, moeten nu inspelen op hun levensstijl en voorkeuren: dit betekent dat ze meer moeten bieden dan alleen de vier muren waarbinnen gesport wordt. Met een goede mobiele strategie ben jij in staat om je klant met jouw diensten te bedienen. Daarnaast helpt het je klantreis te verbeteren: van inschrijving tot lesboeking. Zo kun je in je eigen app trainingsprogramma's voor beginners aanbieden voor nieuwe klanten die nog wegwijs moeten worden in jouw club. Of laat klanten prestaties, hartslag en meetgegevens zoals gewicht en spiermassa gemakkelijk bijhouden. Personaliseer de ervaring van je klanten helemaal met geautomatiseerd voedingsadvies. Zo hebben ze al jouw expertise, hulp en motivatie altijd op zak, allemaal onder jouw merk. De mogelijkheden zijn eindeloos. Het is cruciaal om te realiseren dat je als fitnessondernemer of clubeigenaar niet veel geld hoeft te investeren om een app te laten ontwikkelen. Dienstverleners zoals Virtuagym bieden kant-en-klare mobiele app-oplossingen, geïntegreerd met ledenbeheer, die volledig in jouw huisstijl en op maat te maken voor alle soorten bedrijfstypes.

Bouw je eigen loyale community

Om merkloyaliteit te kweken is de manier waarop een club communiceert en klanten van dienst is net zo belangrijk

als de inhoud en training die wordt geleverd. Om al deze aspecten in de hand te houden, is een fitness-app de ideale manier om zowel binnen als buiten de club verbonden te blijven met klanten. Met geïntegreerde communityfuncties stimuleren clubs sociale interactie en betrokkenheid, wat helpt bij het ontwikkelen van klantloyaliteit. Wat als het verlaten van je sportschool betekent dat je ook afscheid moet nemen van een groep vrienden? Communityfuncties zijn ook een geweldige manier om je klant te leren kennen: wat zijn de wensen, pijnen en behoeftes? Deze aandacht is essentieel bij het opbouwen van een succesvol bedrijf en sterk merk. Mensen verwachten steeds meer betekenisvolle interacties met de merken waarvan ze klant zijn. Een app met sterke communityfuncties stelt clubs en ondernemers in staat om aan deze nieuwe verwachtingen te voldoen en zo de retentie te verbeteren.

Groei met data

In een steeds competitiever wordende omgeving, verwachten klanten meer, voor minder, en direct. Dit benadrukt het belang van goed geïnformeerde zakelijke beslissingen die worden genomen op basis van naadloos geleverde data. In de pijlsnelle digitale wereld is dit de manier om te voldoen aan de verwachtingen van klanten en groei te stimuleren. Als het grootste gedeelte van je dienstverlening niet digitaal is, dan is het moeilijk om dergelijke datagedreven keuzes te maken. Het aanbieden van een eigen clubapp is een uitstekende manier om aan-

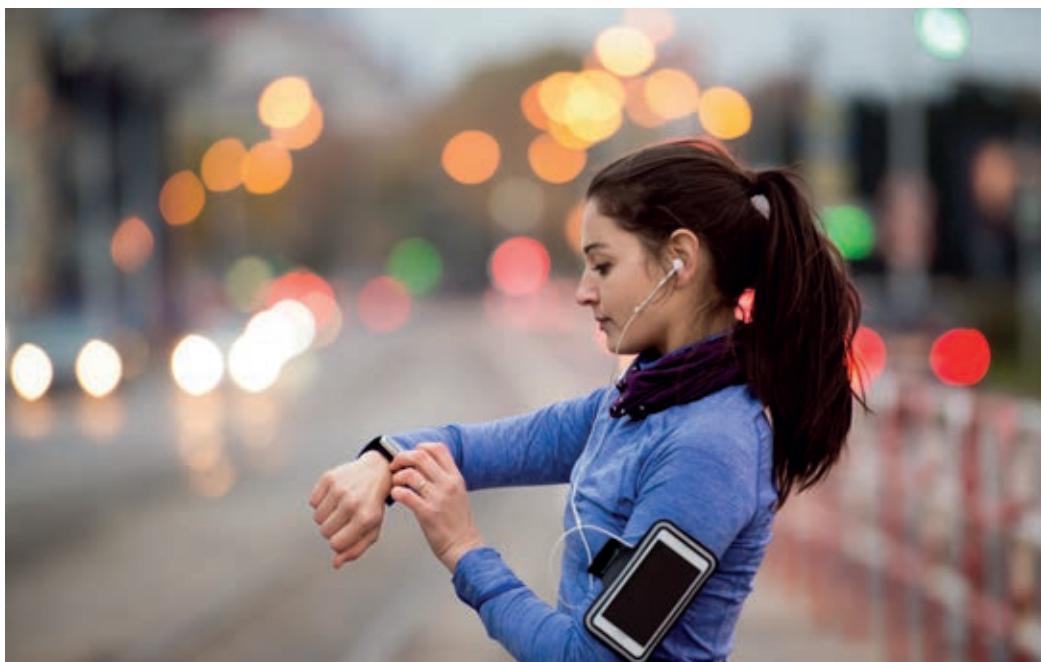
zienlijke hoeveelheden data te genereren over klanten, hun gedrag en hun klanttrajecten.

Deze inzichten maken van je fitness app een krachtige uitbreiding van je managementsoftware. De gegevens die je verkrijgt, kunnen worden gesynchroniseerd met analyse software. Een sterke retentiemodule helpt je bijvoorbeeld het gedrag van leden begrijpen en zo klantverloop verminderen. Maar denk ook aan mobiele app-toegangscontrole, lesboekingen, aankoop van extra pakketten, training- en voedingsgegevens, voortgangsmeting, communityinteracties en meer. Naarmate fitness steeds meer verbonden raakt door digitale ontwikkelingen, wordt deze data onmisbaar voor het efficiënte inzetten van klantaanbiedingen, klantenbehoud, en managementbeslissingen, zoals personeelsplanning en lessen. Ook kan je bijvoorbeeld meten welke machines het meest in trek zijn bij klanten.

De toekomst van mobiel

We zien na twee moeilijke jaren eindelijk weer een echte stijging in het aantal leden bij clubs en daarmee is het onvermijdelijk dat de meeste ondernemers terugkeren naar business as usual. Toch is onze sector, en net als de verwachtingen van klanten, getransformeerd. In het huidige traject van innovatie, personalisatie en connectiviteit, bewegen we naar holistische fitnessaanbod waar je de verschillende elementen van het ecosysteem samenkomen in één oplossing. Dit betekent dat het in de toekomst essentieel is om in staat te zijn om verschillende diensten te beheren en te integreren op één plek om de concurrentie voor te blijven.

Fitness apps geven meer mensen de kans om duurzame levensstijlveranderingen te creëren en hun gezondheid op de eerste plek te zetten – bovendien geven ze clubs mogelijkheden om duurzame groei te realiseren. Met een volledig geïntegreerde oplossing om een club te runnen en tegelijkertijd klanten te bedienen, is mobiele fitness technologie dé manier om je bedrijf naar een nieuw niveau te tillen.



HUGO BRAAM is technologie-evangelist in de fitnessbranche en medeoprichter van virtuagym.com, leverancier van innovatieve software voor fitnesscentra en personal trainers. hugo@virtuagym.com