

STOFFWECHSELANALYTIK ALS STELSCHRAUBE FÜR DEN KUNDENERFOLG



Die High-Tech Stoffwechselanalysen von uVida sind der Ausgangspunkt, um ohne Medikamente den Stoffwechsel richtig einzustellen und mit Bewegung, Ernährung und mentalen Stellgrößen das Wohlbefinden der User zu steigern. Mit neuem Markennamen, Philosophie und umfangreicher neuer App stellen sich die Köpfe hinter dem Gerätehersteller DYNOSTICS für die kommenden Jahre neu auf.



Oliver Tremel
+4915121989794
sales@unostics.de

Die entscheidenden Probleme im Fitnessstudio sind lange bekannt: Mitglieder sind schwer zu binden und scheitern häufig an ihren Zielen, Neukunden sind hart umkämpft und Zusatzeinnahmen nur schwer zu generieren. Moderne Analysetools, wie das von uVida können im Fitnessbereich die Kundenbetreuung entscheidend verbessern.

Die meisten Kunden kommen mit einem klaren Ziel in eine Finesseinrichtung. Sei es die Weihnachtspfunde loszuwerden, Muskeln zu definieren oder ähnliches. Studios können bei der Zielerreichung in Form von Trainings- und/oder Ernährungsplanung Unterstützung bieten. Diese Planung basiert meistens auf Faustformeln und gibt dem Kunden so nur eine sehr allgemeine Leitlinie.

Atemgasanalytik ist hier der Gamechanger, hin zur voll individualisierten Planung und Betreuung. Die tatsächliche Erfassung des Kundenzustands durch Stoffwechselanalyse liefert die individuelle Stoffwechselwerte in nur 5 Minuten und motiviert den Anwender durch erste sichtbare Erfolge nach nur 3 Monaten. uVida als Marktführer für Stoffwechselanalysegeräte bietet neben der Analytik

auch die Möglichkeit, die Kundenbetreuung über eine App im Verlauf und vor allem außerhalb des Studios sicherzustellen.

Das uVida Dynostics Analysegerät wird vom Studio als Einmalkauf oder Leasing erworben und steht dann als lukratives Tool zur Verfügung. Neben Zusatzeinnahmen durch Einzelanalysen oder als attraktive Leistung im Startpaket für Neukunden verpackt, bieten sich vor vor allem im Upselling Möglichkeiten z.B. für Betreuungspakete. Ebenso kann es im Crossselling als Anstoß für die anderen Produkte/Möglichkeiten im Studio dienen. „Unsere Bestandskunden Refinanzieren sich mit 2-3 gebuchten Analysen im Monat die Leasingrate und sind zu Recht begeistert von dieser einfachen Möglichkeit die Qualität der Betreuung in ihrem Studio zu erhöhen“, erklärt Norbert Bickel aus dem uVida Customer Support.

Möchtest du also weiterhin nur auf die Zielscheibe mit deinen Mitgliedern treffen, oder mit einer schnellen Analyse, genau in die Mitte?