

10-Punkte Checkliste: Abschlussquote im Fitnessstudio

Diese 10 Punkte entscheiden, ob aus einem Interessenten ein Mitglied wird.

- 01 Bedarfsermittlung vor jeder Produktpräsentation**
Starte jedes Gespräch mit: „Was hat dich dazu bewogen, heute herzukommen?“ — erst verstehen, dann zeigen.
- 02 Ziel konkret und emotional machen**
Nicht: „Ich möchte abnehmen.“ Sondern: „In 12 Wochen 8 kg leichter — wie fühlt sich das für dich an?“ Konkrete Ziele schaffen konkrete Kaufentscheidungen.
- 03 Preis erst nach dem Wertaufbau nennen**
Auf die Preisfrage früh antworten: „Den Preis zeige ich dir gleich — lass mich dir zuerst zeigen, was wirklich zu dir passt.“
- 04 Einwände aktiv nachfragen, nicht ignorieren**
„Ich überleg's noch“ ist kein Ende. Frage: „Was genau möchtest du noch überlegen?“ — meistens steckt ein konkretes Bedenken dahinter.
- 05 Klaren Abschluss-Moment schaffen**
„Du hast gesagt, dass [Ziel] wichtig ist. Wir können dir dabei helfen. Was hält dich davon ab, heute anzufangen?“ — direkt, nicht aufdringlich.
- 06 Einheitlichen Gesprächsleitfaden einführen**
Systeme schlagen Einzeltalente. Ein dokumentierter Prozess sorgt dafür, dass das gesamte Team verlässlich verkauft — nicht nur der Beste.
- 07 Abschlussquote täglich tracken**
Was nicht gemessen wird, wird nicht verbessert. Führe Buch: Erstgespräche vs. Abschlüsse — täglich, nicht monatlich.
- 08 Follow-up System für Unentschlossene**
Wer heute „Nein“ sagt, sagt es manchmal nur wegen Timing. 48-Stunden-Follow-up per WhatsApp verdoppelt in vielen Studios die Nachkonversionsrate.
- 09 Team wöchentlich in Rollenspielen trainieren**
Theorie vergisst man. Rollenspiele (15 Min./Woche) prägen Reflexe. Behandle Einwände so oft, bis die Antwort sitzt.
- 10 Mystery-Analyse alle 90 Tage durchführen**
Lass jemanden als Interessent durch deinen Prozess gehen. Was du dabei entdeckst, überrascht dich garantiert.

Wie viel Umsatz verliert dein Studio gerade?

Der kostenlose Vertriebscheck zeigt dir in 3 Minuten, wo genau das Geld verloren geht.

Markus Aufheimer · Aufheimer Consulting
aufheimer-consult.com