



Personal Trainer Lounge

Vom PT zum erfolgreichen Unternehmer!

Personal Trainer stehen vor der Herausforderung, ihren Kunden ein persönliches und individuelles Training zu bieten, sie zu motivieren, jederzeit verfügbar zu sein und das Training vielseitig und stets im Trend anzubieten. Nicht umsonst nimmt die Bedeutung und Beliebtheit des Personal Trainers seit einigen Jahren immer mehr zu, denn Kunden schätzen die individuelle Betreuung und die damit zusammenhängenden Trainingserfolge. Doch das ständige Hin- und Herfahren, stets geforderte Flexibilität und Erreichbarkeit sowie die Schlepperei des Trainingsequipments wird für viele Personal Trainer zur großen Herausforderung und kann den Geschäftserfolg einschränken. Die Lösung und der neuste Trend heißt: Personal Trainer-Lounge.

Auch die erfolgreiche Personal Trainerin Christine Späth hat im März 2010 ihre PT-Lounge „place 2 b – Kompetenzzentrum für Gesundheit und Konzentration“ eröffnet. Christine verrät im Interview mehr über ihre Beweggründe und ihr Erfolgsrezept.

Interview mit Christine Späth

Trainer: Was unterscheidet deine PT-Lounge von einem Fitnessstudio?

Christine Späth: Mein Studio hat eine Größe von 160 m², und jedes Training meiner 70 Kunden findet immer betreut statt. Zum einen ist das Ambiente hier ganz anders, da es nicht so stark frequentiert ist wie in einem



Fitnessstudio. Hier bin ich mit jedem Kunden und Mitglied im direkten Kontakt. Zum anderen ist natürlich die persönliche Betreuung das Hauptmerkmal, wobei das Leistungsangebot ebenso wichtig und entscheidend ist. Meine Kunden erhalten neben der individuellen auch eine exklusive Betreuung mit Handtuch und Getränkeservice. Das wissen viele zu schätzen oder legen besonders viel Wert darauf.

Trainer: Ist dein Leistungsangebot entscheidend?

Christine Späth: Sicherlich. Einerseits habe ich meinen festen Kundenstamm aus meiner Personal Trainer-Tätigkeit und andererseits biete ich Gehirn-Fitnessstraining und das Schlingentraining an. Außerdem habe ich das komplette Trainingsequipment direkt hier und kann



die einzelnen Trainingseinheiten ganz individuell und spontan an die Bedürfnisse meiner Kunden anlehnen. Als Personal Trainer ‚on Tour‘ war das nicht immer ganz einfach oder zumindest mit viel Schlepperei verbunden. Die Anschaffung der Power Plate-Geräte war und ist allerdings auch ein geniales Zugpferd, um das Interesse weiterer Kunden für mein

Studio zu wecken und auf diesem Weg neue Kunden zu generieren.

Trainer: Aus welchen Gründen hast du dich für Power Plate entschieden?

Christine Späth: Power Plate-Einheiten sind zum einen kurz und effektiv und zum anderen ist das Marketing sehr gut, sodass viele Leute Power Plate kennen und gezielt nachfragen.

Trainer: Was machst du, um neue Kunden zu generieren? Gestaltest du deine Werbung wie ein Fitnessstudio?

Christine Späth: Neukunden gewinne ich nach wie vor durch das Empfehlungsmarketing meiner Kunden und die typischen Tools wie Flyer, Homepage etc. So war es bereits im Vorfeld und es ist nach wie vor unverzichtbar. Doch auch Power Plate ist mir eine große Hilfe bei der Neukundengewinnung. Allein durch die letzte nationale Marketingkampagne im Mai/Juni 2010 konnte ich 32 Neukunden gewinnen. Alle Personen zwischen 17–72 Jahren, die schnell und effektiv trainieren möchten, interessieren sich für Power Plate und sind somit potenzielle Neumitglieder.

Trainer: Das Power Plate Motto lautet: „Mit uns verdienen Sie Geld“– kannst du das bestätigen?

Christine Späth: Definitiv. Power Plate war genau das Richtige, da ich nach kurzer Zeit meine Fixkosten komplett gedeckt hatte und schon jetzt mit diesem Konzept Geld verdiene. Außerdem hat Power Plate einen großen Bekanntheitsgrad und die entsprechende Nachfrage. Die Kunden werden durch die Terminbin-

dung lange an das Unternehmen gebunden. Es ist immer ein Trainer für die Betreuung da, und trotzdem ist das System profitbringend. Meine Kunden sind bereit, für schnelle Erfolge in kurzer Zeit einfach mehr Geld zu zahlen. So haben sie mit wenig Zeitaufwand einen großen Trainingserfolg. Durch Power Plate ist auch ein betreutes Gruppentraining möglich. Viele finden es super, dass sie mit Freundin, Mann oder Arbeitskollegen trainieren können. Zusätzlich ist mein Studio am Wochenende als Ausbildungsstudio des GuckerKollegs, bei dem ich auch als Referentin für die Ausbildung von Personal Fitness Trainern und Gehirn-Fitnesstrainer tätig bin, immer wieder gebucht.

Trainer: Wie sieht es mit der Fluktuation deiner Kunden aus?

Christine Späth: Durch die persönliche und individuelle Betreuung erreichen meine Kunden ihre Ziele und ich somit eine große Kundenbindung und -zufriedenheit. Messbare Erfolge und individuelle Betreuung sind für jeden von uns wichtig und ausschlaggebend, um treu zu bleiben.

Trainer: Bereust du deine Entscheidung?

Christine Späth: Auf gar keinen Fall. Im Gegenteil – ich bin froh diesen Weg gegangen zu sein, da ich endlich meine Selbstständigkeit an einem Ort durchführen kann. Mit meinem Konzept habe ich es gewagt, neue Schritte zu gehen und mehrere Dinge zu verbinden.

Trainer: Vielen herzlichen Dank für das Gespräch. □



Christine Späth hat in ihrer Personal Trainer Lounge großen Erfolg mit den Power Plate-Geräten