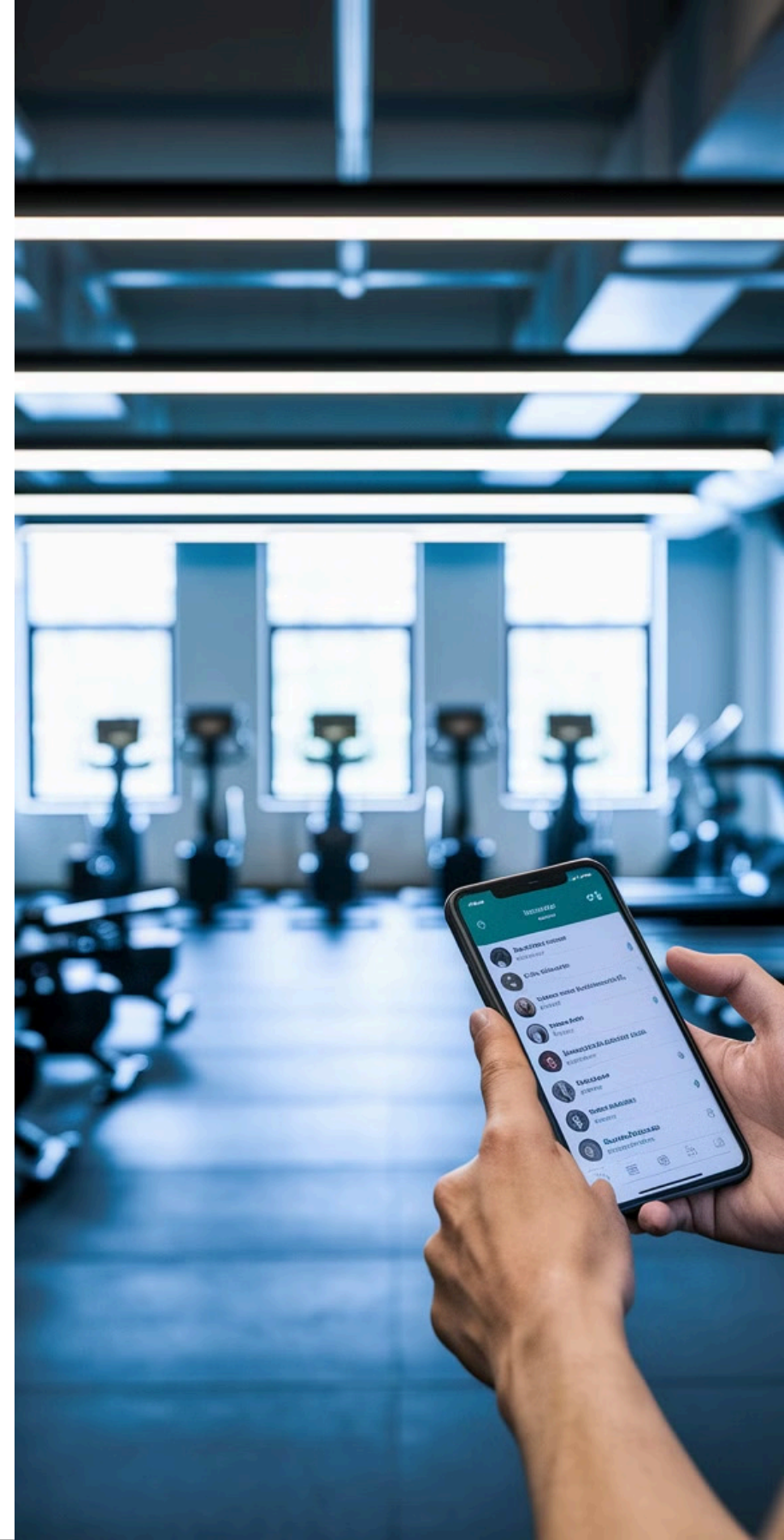


# 360°CHAT: Der digitale Assistent für Ihr Fitnessstudio

360°CHAT ist ein intelligenter Chatbot, der nahtlos in Messenger wie WhatsApp integriert ist und als digitaler Mitarbeiter rund um die Uhr mit Ihren Mitgliedern kommuniziert. Das System verbindet sich mit Ihrer Studio-Software und sendet automatisch zur richtigen Zeit personalisierte Nachrichten – von Willkommensgrüßen über Motivationstipps bis hin zu Terminbestätigungen.

In dieser Präsentation analysieren wir die konkreten Mehrwerte von 360°CHAT für Fitnessunternehmen und zeigen, wie Sie durch automatisierte Kommunikation Ihre Effizienz steigern, mehr Mitglieder gewinnen und Ihren Umsatz erhöhen können.

**NH** by Norman Heller







# Effizienzsteigerung im Studiobetrieb

## Terminmanagement

Probetrainings oder Beratungstermine werden automatisiert koordiniert. Interessenten können rund um die Uhr per WhatsApp einen Termin vereinbaren, der direkt im Kalender eingetragen wird. 360°CHAT verschickt Terminbestätigungen und -erinnerungen eigenständig.

## Vertrags- und Mitgliedermanagement

Läuft ein Vertrag bald aus, sendet das System dem Mitglied frühzeitig eine Nachricht mit Verlängerungsangebot. Kündigt ein Mitglied, startet 360°CHAT automatisierte Rückhol-Kampagnen per WhatsApp.

## FAQ-Handling

Häufig gestellte Fragen beantwortet der Bot automatisch in Sekundenschnelle. Ist eine Frage zu komplex, wird nahtlos an einen menschlichen Mitarbeiter im Live-Chat übergeben.



# Lead-Generierung & digitale Mitgliedergewinnung

## Sofortige Antwort

Eingehende Leads von der Studio-Website, Facebook-Lead-Ads oder Google-Anzeigen werden direkt in den WhatsApp-Chat geleitet. Potenzielle Kunden erhalten sofort eine Antwort, anstatt Stunden oder Tage auf einen Rückruf zu warten.

## Erinnerung & Bestätigung

Der Bot bestätigt den Termin und schickt kurz vorher eine Erinnerung – per persönlicher Nachricht, was deutlich verbindlicher wirkt als eine anonyme E-Mail. No-Shows werden so stark reduziert.

1

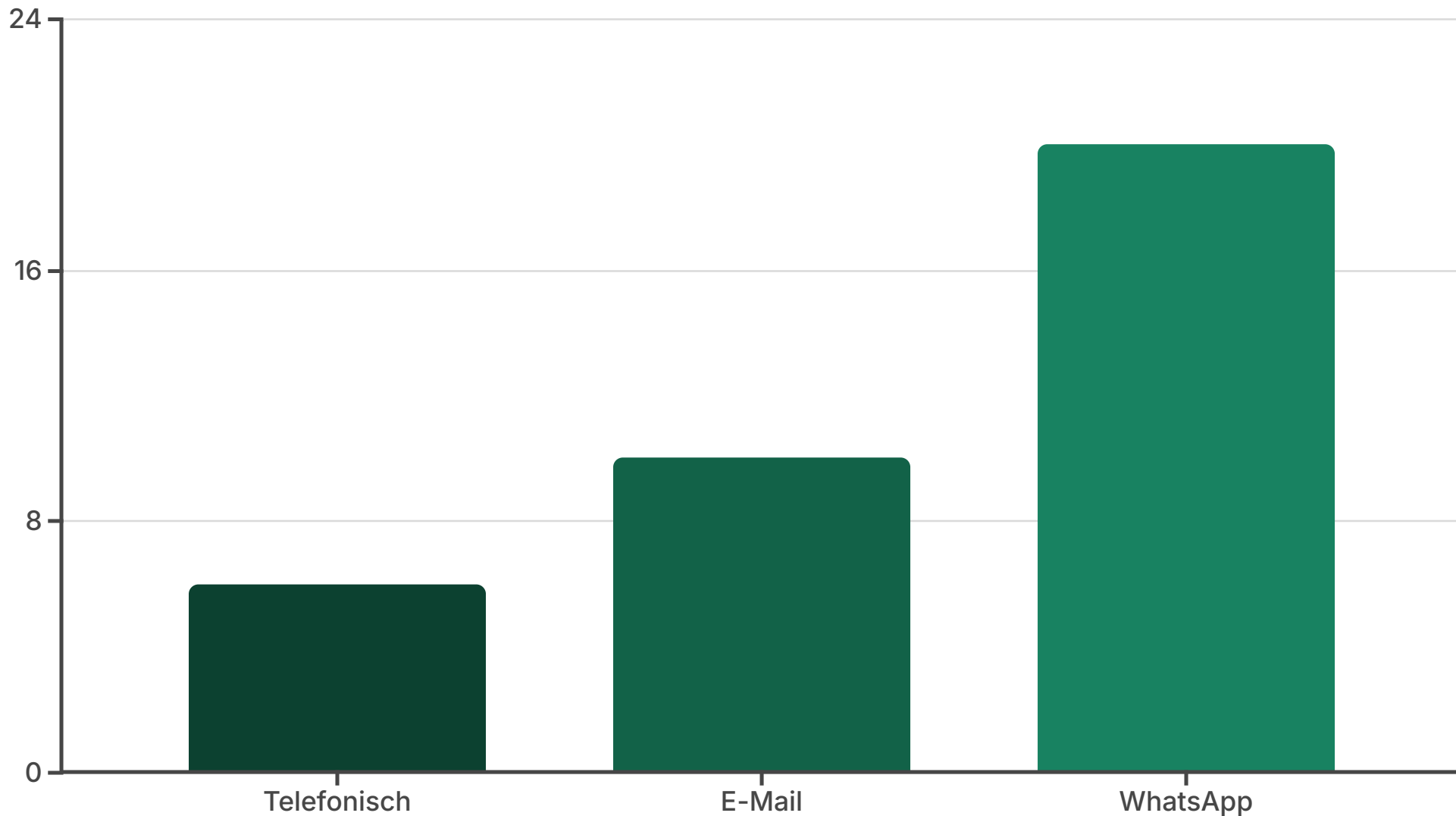
2

3

## Terminvereinbarung

Über WhatsApp begrüßt 360°CHAT den Interessenten freundlich, klärt erste Fragen via Chatbot-Dialog und vereinbart im gleichen Zuge ein Probetraining oder Beratungsgespräch. Dieser Termin wird automatisch in den Studiokalender eingetragen.

# Höhere Conversion-Raten durch WhatsApp



Durch die digitale Ansprache über WhatsApp erhöht sich die Lead-Conversion-Rate erheblich. Eine interne Analyse zeigte, dass über WhatsApp etwa 10 von 50 Leads zu zahlenden Mitgliedern werden (20% Conversion), während auf herkömmlichem Weg nur ca. 3 von 50 Leads Mitglied werden.

WhatsApp-Nachrichten haben extrem hohe Öffnungsraten von über 90%, sodass kaum ein Interessent verloren geht. Die Abschlussquote konnte mit 360°CHAT im Vergleich um den Faktor 13 gesteigert werden.

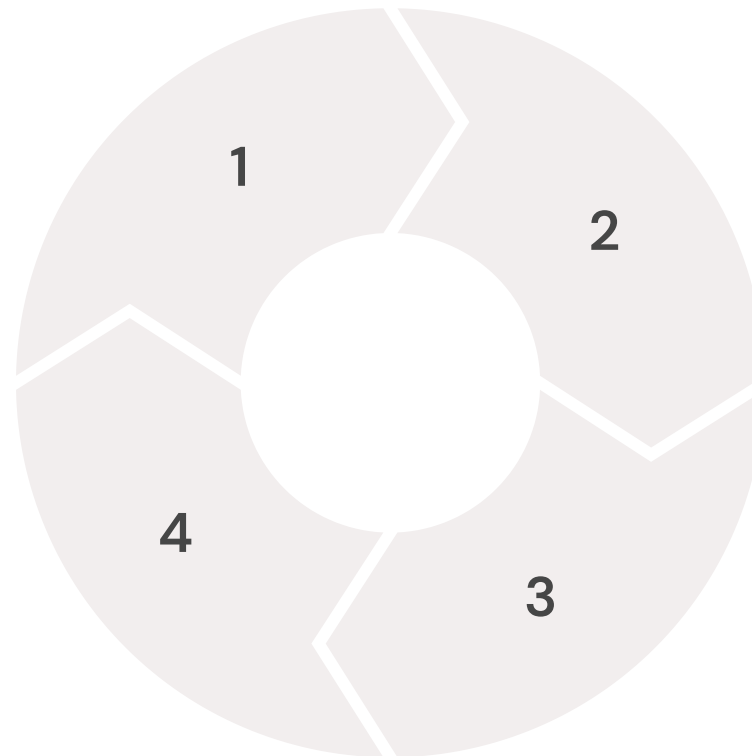
# Empfehlungsmarketing & Mitgliederwachstum

## Gezielte Ansprache

360°CHAT generiert systematisch Weiterempfehlungen, indem es aktive Mitglieder gezielt anspricht und zum Empfehlen von Freunden animiert.

## Organisches Wachstum

Diese automatisierte Form des Empfehlungsmarketings trägt unmittelbar zum Mitgliederwachstum bei und belohnt gleichzeitig die Treue der bestehenden Mitglieder.



## Tracking & Belohnung

Über einzigartige Einladungslinks ordnet das System neue Interessenten direkt dem werbenden Mitglied zu und vergibt automatische Belohnungen.

## Nahtlose Weiterverarbeitung

Wenn ein geworbener Freund dem WhatsApp-Chat beitrifft, übernimmt 360°CHAT den Prozess: Es begrüßt den neuen Lead und vereinbart ein Probetraining.

# Integration mit Magicline & anderen Tools



1

## Tiefe Verzahnung

Als offizieller Partner von Magicline ist 360°CHAT direkt an die Mitgliederverwaltungs- und Check-in-Datenbank angebunden. Alle relevanten Daten werden in Echtzeit synchronisiert.

2

## Automatische Datennutzung

Meldet sich ein Lead über ein externes Formular, legt 360°CHAT ihn automatisch in Magicline als Kontakt an. Vereinbart ein Interessent einen Termin, erscheint dieser sofort im Magicline-Kalender.

3

## Aktivitätsbasierte Kommunikation

Checkt ein Mitglied im Studio ein, registriert 360°CHAT die Aktivität und kann darauf basierend passende Nachrichten senden. Bleibt ein Check-in aus, startet das System eine Reaktivierungs-Kampagne.

# Weitere Integrationen im digitalen Ökosystem



## Website-Integration

Einbindung eines Buchungs-Widgets auf der Studio-Webseite ist möglich – die Daten fließen dann ins 360°CHAT-System und nach Terminvereinbarung zurück ins Studioverwaltungstool.



## Social Media

Über API-Schnittstellen können Leads von Landing Pages, Newsletter-Systemen oder Facebook-Lead-Forms direkt an den WhatsApp-Chat geleitet werden.



## DSGVO-Konformität

Die DSGVO-Konformität ist gewährleistet, da die WhatsApp-Business-API genutzt wird und die Datenübertragung mit Zustimmung der Mitglieder erfolgt.







# Umsatzsteigerung durch Upselling

## Datenbasierte Angebote

Durch die Analyse von Mitglieder- und Verhaltensdaten kann 360°CHAT zielgerichtete Upselling-Kampagnen durchführen. Ein Mitglied, das seit 3 Monaten regelmäßig trainiert, schlägt 360°CHAT automatisch via WhatsApp ein Personal-Training-Paket vor.

## Perfektes Timing

Solche Upsells werden zum richtigen Zeitpunkt platziert, wenn die Wahrscheinlichkeit hoch ist, dass das Mitglied interessiert ist. Die Kommunikation wirkt dabei nicht aufdringlich, da sie personalisiert und service-orientiert formuliert ist.

## Belohnungssystem

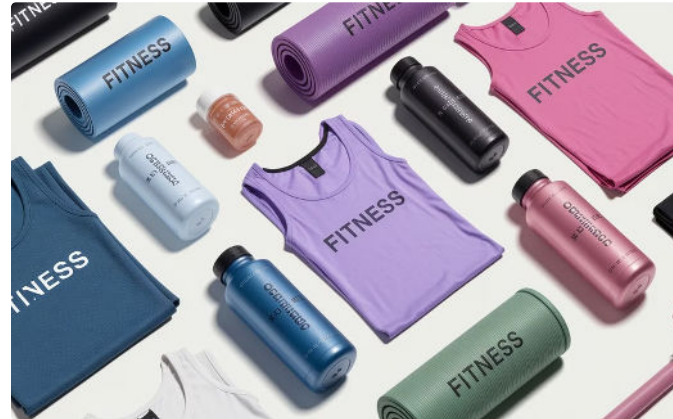
360°CHAT belohnt Käufe und Interaktionen mit Punkten oder Prämien. Dieses Loyalty-System steigert die Beteiligung an Upsells zusätzlich, weil Mitglieder für ihre Treue und ihr Engagement direkt etwas zurückbekommen.

# Cross-Selling-Potenziale nutzen



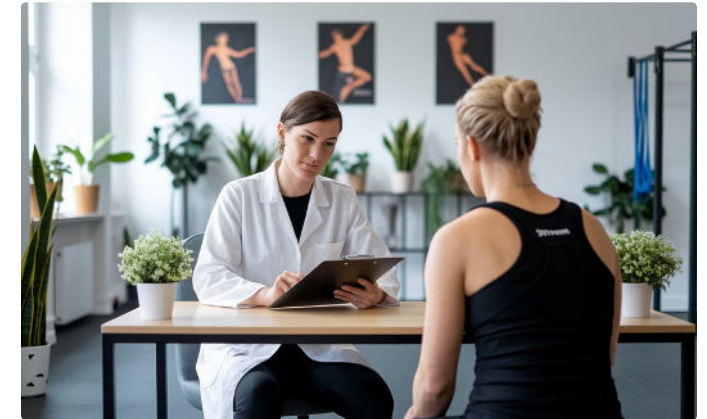
## Premium-Mitgliedschaften

360°CHAT kann Mitglieder auf Premium-Mitgliedschaften aufmerksam machen: "Hallo Tom, wusstest du, dass du mit unserer Premium-Mitgliedschaft kostenlosen Zugang zu allen Live-Kursen erhältst? Ich kann sie dir gerne 7 Tage zum Test freischalten."



## Merchandising

Der Chatbot kann auf Merchandising-Artikel hinweisen und diese mit speziellen Angeboten für Mitglieder verknüpfen, um zusätzliche Umsätze zu generieren.



## Ernährungsberatung

Besucht ein Mitglied oft Kurse, bietet der Bot eine Ernährungsberatung als Ergänzung an, inklusive unverbindlichem Infogespräch.

# Erfolgsmessung & Optimierung



360°CHAT liefert umfassende Analyse-Tools und KPIs zu allen digitalen Kommunikationsmaßnahmen. Über ein Dashboard werden die wichtigsten Kennzahlen tagesaktuell visualisiert. Studios können ihre Strategien kontinuierlich optimieren und verschiedene Chatbot-Module flexibel kombinieren und anpassen.

# Wichtige Kennzahlen im Überblick

## 90%

### Öffnungsrate

WhatsApp-Nachrichten haben extrem hohe Öffnungsraten von über 90%, sodass kaum ein Interessent verloren geht.

## 13x

### Höhere Conversion

Die Abschlussquote konnte mit 360°CHAT im Vergleich um den Faktor 13 gesteigert werden.

## 15x

### Kostenreduktion

Die Kosten pro Abschluss (Akquise) wurden um das 15-fache gesenkt durch effizientere Prozesse.

## 24/7

### Verfügbarkeit

Der digitale Assistent ist rund um die Uhr für Mitglieder und Interessenten erreichbar.



# Vorteile für verschiedene Studiobereiche

## Marketing & Vertrieb

- Höhere Lead-Conversion-Rate durch sofortige Ansprache
- Automatisierte Nachverfolgung aller Interessenten
- Systematisches Empfehlungsmarketing
- Geringere Kosten pro Neuabschluss

## Mitgliederbetreuung

- Personalisierte Kommunikation in großem Maßstab
- Automatische Reaktivierung inaktiver Mitglieder
- Sofortige Antworten auf häufige Fragen
- Höhere Mitgliederzufriedenheit

## Administration

- Entlastung des Personals von Routineaufgaben
- Automatisiertes Terminmanagement
- Nahtlose Integration mit Studiomanagement-Software
- Weniger manuelle Dateneingaben

# Implementierung von 360°CHAT

1

## Analyse & Strategie

Bedarfsanalyse und Zielsetzung

---

2

## Integration

Anbindung an bestehende Systeme

---

3

## Konfiguration

Anpassung der Chatbot-Module

---

4

## Schulung

Training des Studiotteams

---

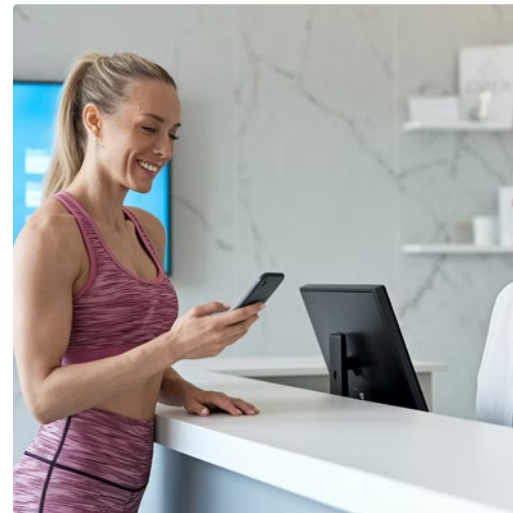
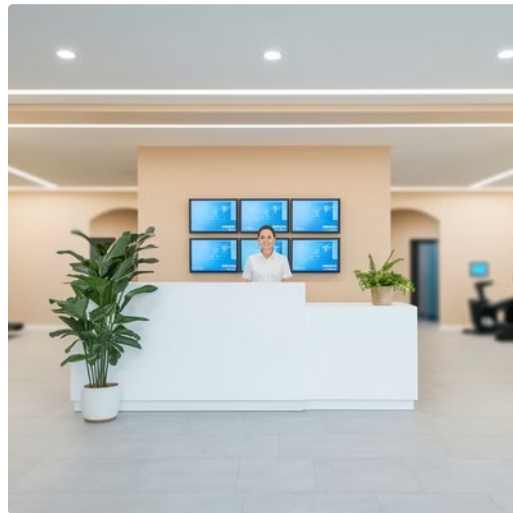
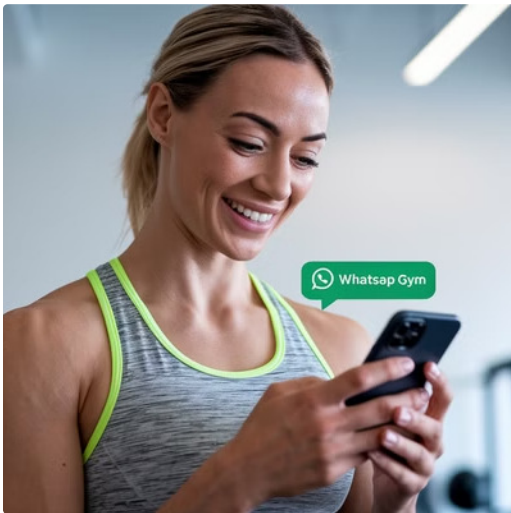
5

## Optimierung

Kontinuierliche Verbesserung

Die Implementierung von 360°CHAT erfolgt in mehreren Schritten. Nach einer gründlichen Analyse der Studiobedürfnisse wird das System mit der bestehenden Software verbunden. Anschließend werden die Chatbot-Module individuell konfiguriert und das Studioteam geschult. Nach dem Go-live erfolgt eine kontinuierliche Optimierung basierend auf den gesammelten Daten.

# Fazit: Digitalisierung mit Persönlichkeit



Mit 360°CHAT erhalten Fitnessstudios ein mächtiges Werkzeug, um Vertrieb, Marketing und Mitgliederbetreuung in die digitale Kommunikation zu verlängern. Die automatisierte WhatsApp-Kommunikation sorgt für Nähe zum Kunden, ohne personelle Ressourcen zu überlasten.

Mitglieder fühlen sich individuell betreut, was Bindung und Zufriedenheit steigert, während das Studio gleichzeitig mehr Leads in zahlende Kunden verwandelt. Unterm Strich berichten Betreiber von steigendem Mitgliederwachstum bei sinkendem Aufwand – "Digitalisierung mit Persönlichkeit" für nachhaltig erfolgreiche Fitnessunternehmen.