

Anleitung über den richtigen Einsatz der Lead-Boxes

Das Konzept

Die Lead-Box ist eine klassische Werbemaßnahme für Fitnessclubs, mit der Sie mit geringerem Aufwand viele neue Interessenten-Adressen für Ihren Club generieren können ...

- ✓ Den Interessenten wird die Teilnahme an einem Gewinnspiel geboten, bei dem es als Preise eine Jahres-Mitgliedschaft, eine Halbjahres-Mitgliedschaft sowie 7 Tage Fitness und Wellness zu gewinnen gibt.
- ✓ Die Teilnehmer tragen ihren Namen und ihre Telefonnummer in die Gewinnspielkarten ein und werfen sie in die Lead-Box.
- ✓ Aus den eingesammelten Gewinnspielkarten zieht der Clubmanager in regelmäßigen Abständen (z.B. alle 3 Monate) die Gewinner der beiden Hauptpreise.
- ✓ Die kostenlose, einwöchige Probemitgliedschaft „gewinnt“ jeder Teilnehmer der Aktion. So locken Sie möglichst viele Interessenten in Ihr Studio und erhöhen Ihre Erfolgsquote beachtlich.

Was bringt Ihnen der Einsatz von Lead-Boxes?

Dazu ein Rechenbeispiel: Gehen Sie davon aus, dass Sie im Durchschnitt aus 10 Interessenten 1 Neumitglied generieren können.

Wenn Sie nun pro Monat über jede aufgestellte Lead-Box 40 neue Adressen erhalten und nur die Hälfte davon Ihr Studio testet, können Sie sich über 2 Neumitglieder pro Monat freuen – und das mit nur EINER Lead-Box. Beim Einsatz von 10 Lead-Boxes wären das bereits 20, bei 30 Lead-Boxes 60, bei 50 Lead-Boxes 100 Neumitglieder usw.!

Standort-Kriterien

- ✓ **Publikumsverkehr**
Stellen Sie die Lead-Boxes in Geschäften in Ihrem Einzugsgebiet mit hohem Publikumsverkehr auf z.B. Tankstellen, Restaurants, Eisdielen, Bistros, Kinos, Kosmetikstudios, Reisebüros, Reformhäuser etc. Dem jeweiligen Inhaber oder Geschäftsführer bieten Sie zum Ausgleich eine 1-Monats-Mitgliedschaft in Ihrem Fitnessclub an. So können Sie sich erkenntlich zeigen und locken zudem noch weitere Interessenten in Ihr Studio.
- ✓ **Qualität**
Seien Sie ruhig etwas wählerisch, was den Standort Ihrer Lead-Boxes anbelangt, denn in gering frequentierten oder wenig ansprechenden Geschäften werden Ihre Lead-Boxes nicht den gewünschten Erfolg bringen.

✓ **Exklusivität**

Sprechen Sie mit dem Inhaber des jeweiligen Geschäfts und treffen Sie nach Möglichkeit eine Absprache, dass er keine weiteren Lead-Boxes von anderen Unternehmen aufstellen lässt.

✓ **Dauer**

Vereinbaren Sie, dass Sie die Lead-Boxes auch über einen längeren Zeitraum an diesem Standort lassen können. Das erhöht die Werbewirkung, denn so können Sie mit ständig wechselnden Motiven immer wieder auf sich aufmerksam machen und gleichzeitig den Wiedererkennungseffekt nutzen.

Schritte zur Platzierung Ihrer Lead-Box

- ✓ Überprüfen Sie nochmals, ob der Standort, den Sie gewählt haben, der richtige ist.
- ✓ Betreten Sie das Geschäft und fragen Sie nach dem Geschäftsführer. (Es ist zu empfehlen, nicht gleich mit der Lead-Box in der Hand das Geschäft zu betreten, um den Besitzer nicht in „Abwehrhaltung“ zu versetzen.)
- ✓ Erklären Sie ihm den Sinn und Zweck Ihrer Werbemaßnahme und laden Sie ihn zu einem kostenlosen Trainingsmonat in Ihrem Fitnessclub ein. Das erhöht Ihre Chance, den Besitzer für Ihre Werbemaßnahme zu gewinnen.
- ✓ Wenn er der Aufstellung Ihrer Lead-Box zustimmt, suchen Sie einen optimalen Standort aus, und stellen Sie sie mit einer ausreichenden Anzahl an Kugelschreibern (am besten an der Box befestigt) auf.

Ihre Aufgaben

Nachdem die Lead-Boxes an geeigneten Standorten platziert wurden, müssen Sie folgende Punkte beachten:

- ✓ Sammeln Sie die Gewinnspielkarten regelmäßig ein. Tragen Sie das Datum und die Anzahl der Karten nach jeder Leerung in eine Tabelle ein. So behalten Sie den Überblick und finden heraus, welcher Standort der attraktivste ist.
- ✓ Sorgen Sie durch regelmäßige Checks dafür, dass die Lead-Boxes stets sauber und gut sichtbar aufgestellt sind.
- ✓ Füllen Sie den Vorrat an Gewinnspielkarten regelmäßig auf und achten Sie darauf, dass ausreichend Kugelschreiber vorhanden sind.
- ✓ Pflegen Sie einen freundschaftlichen Kontakt mit dem jeweiligen Besitzern und laden Sie ihn zu einem Rundgang in Ihr Studio ein. Das bewirkt oft wahre Wunder.
- ✓ Wechseln Sie in regelmäßigen Abständen die Motive der Einsteckposter und Gewinnspielkarten, um die Werbewirkung Ihrer Maßnahme auf einem konstant hohen Niveau zu halten.

Die Benachrichtigung der Gewinner

- ✓ Die beiden Hauptgewinner ziehen Sie in regelmäßigen Abständen Ihrer Wahl. Benachrichtigen Sie persönlich die beiden Hauptgewinner und sorgen Sie für ihre optimale Betreuung. Kommunizieren Sie das Ergebnis der Ziehung auch durch Plakate, Aushänge o.ä. in Ihrem Fitnessclub.
- ✓ Durch die restlichen eingesammelten Gewinnspielkarten besitzen Sie unzählige wertvolle Adressen potenzieller Kunden. Nun gilt es, diese in Ihren Fitnessclub zu locken und zwar über den Gewinn einer kostenlosen, einwöchigen Probemitgliedschaft.
- ✓ Der Lead-Box-Anruf ist dabei der Schlüssel zum Erfolg, denn er entscheidet, ob Sie einen Interessenten in Ihren Fitnessclub locken oder nicht.
- ✓ Beauftragen Sie deshalb nur speziell ausgewählte, kontaktfreudige und redegewandte Mitarbeiter mit der telefonischen Benachrichtigung der Gewinner.
- ✓ Schulen Sie Ihr Personal und sorgen Sie für die optimale Betreuung Ihrer Probemitglieder.
- ✓ Weisen Sie Ihre Trainer an, die Interessenten rechtzeitig über die Konditionen einer Mitgliedschaft zu informieren und locken Sie mit speziellen Einstiegs-Angeboten.

Viel Erfolg!