

1	VORWORT	7
2	MITGLIEDSCHAFTEN RICHTIG VERKAUFEN!	
2.1	Jetzt, hier und sofort	9
2.2	Ein Nein zum Ja machen	13
2.3	Easy Selling	17
2.4	Empfehlungsmarketing	19
2.5	Interessenten als Zielgruppe	25
3	RICHTIG TELEFONIEREN + TELEFONMARKETING	
3.1	Bei Anruf Neukunde	29
3.2	Bei Vertragskündigung: Anruf!	33
3.3	Die 9 Todsünden des Telefonmarketing	37
3.4	So wird das Telefonmarketing zur Goldgrube	41
3.5	So werden Sie zum Power-Caller!	49
4	PRESSEARBEIT	
4.1	Informieren statt missionieren	55
4.2	Sprechen Sie oder Schweigen Sie für immer	57
4.3	Zukunftswerkstatt PR	61
5	WEB-AUFTRITT UND E-MAIL-MARKETING	
5.1	Mit „Aktive Power“ ins Internet	63
5.2	Seien Sie jetzt mittendrin – und nicht nur dicht dabei!	67
5.3	„Recht fit“ beim E-Mail-Marketing	69
5.4	Erfolgsloses E-Mail-Marketing!?	71
6	ERNÄHRUNGSKONZEPTE	
6.1	Erfolgreiche Vermarktung von Figur-Programmen	75
6.2	Erfolgreich mit FFF	79
7	DIREKTMARKETING LEICHT GEMACHT	
7.1	Kundenmagnet Promotion	83
7.2	Lead-Box-Promotion	87
7.3	Zielsicher	93
7.4	Von 0 auf 100! Sofort?	101
8	KOOPERATIONEN	
8.1	Firmenfitness – ein anspruchsvoller, aber lukrativer Markt	107
9	KUNDENBINDUNG = FLUKTUATIONSVERMEIDUNG	
9.1	Mehr Mitglieder, höherer Umsatz, bessere Kundenbindung	111
9.2	Super Service im Fitness-Club	115
9.3	Countdown zum Erfolg: Wie Sie Neukunden zu langjährigen Mitgliedern machen	119
9.4	Schlechte Zeiten – gute Chancen?	123
9.5	Was tun gegen „Drop-Out“?	127
9.6	Promotion-Teams	133
9.7	Werden Sie animativer Gastgeber!	139

10	MARKETING & STRATEGIE	
10.1	Sich richtig positionieren	143
10.2	USA: Teenager – Fitnessprogramme	147
10.3	Der 40-plus-Markt	149
10.4	Integration der Generation 50 plus	153
10.5	Seniorenmarketing – o.k., aber wie?	155
10.6	Die idealen Clubmitglieder	159
10.7	Guerilla-Marketing für die Fitness-Branche	163
10.8	Streetmarketing: And the show must go on	167
10.9	Am Anfang steht das Logo	169
11	SAISONALES MARKETING	
11.1	Von wegen Sommerloch!	173
11.2	Sommeraktion mit Verlosung	177
11.3	Gegen den Wind	181
11.4	Goldene Zeiten	187
11.5	Nutzen Sie das Schmuddelwetter...	191
12	MARKETINGFEHLER	
12.1	„Top Ten“ der Marketingfehler	197
13	TAG DER OFFENEN TÜR	
13.1	Der „Tag der offenen Tür“	203
13.2	So funktioniert der „Tag der offenen Tür“ richtig	207
13.3	Profit(ness)center	211
14	WERBUNG	
14.1	Ritsch-Ratsch-Klick „Ein Bild sagt mehr als tausend Worte“	215
15	PROFITCENTER „THEKE“	
15.1	Siebenfacher Umsatz kein Problem	221
15.2	Nutzen Sie Ihr zweitstärkstes Profitcenter	225
16	PROFITCENTER „SOLARIUM“	
16.1	Richtig bräunen	229
16.2	Die richtige Geräteauswahl	231
16.3	Marktanalyse und Positionierung des Studios	233
16.4	Lukrative Werbekampagnen	237
17	DIE AUTOREN	241
18	NOTIZEN	244