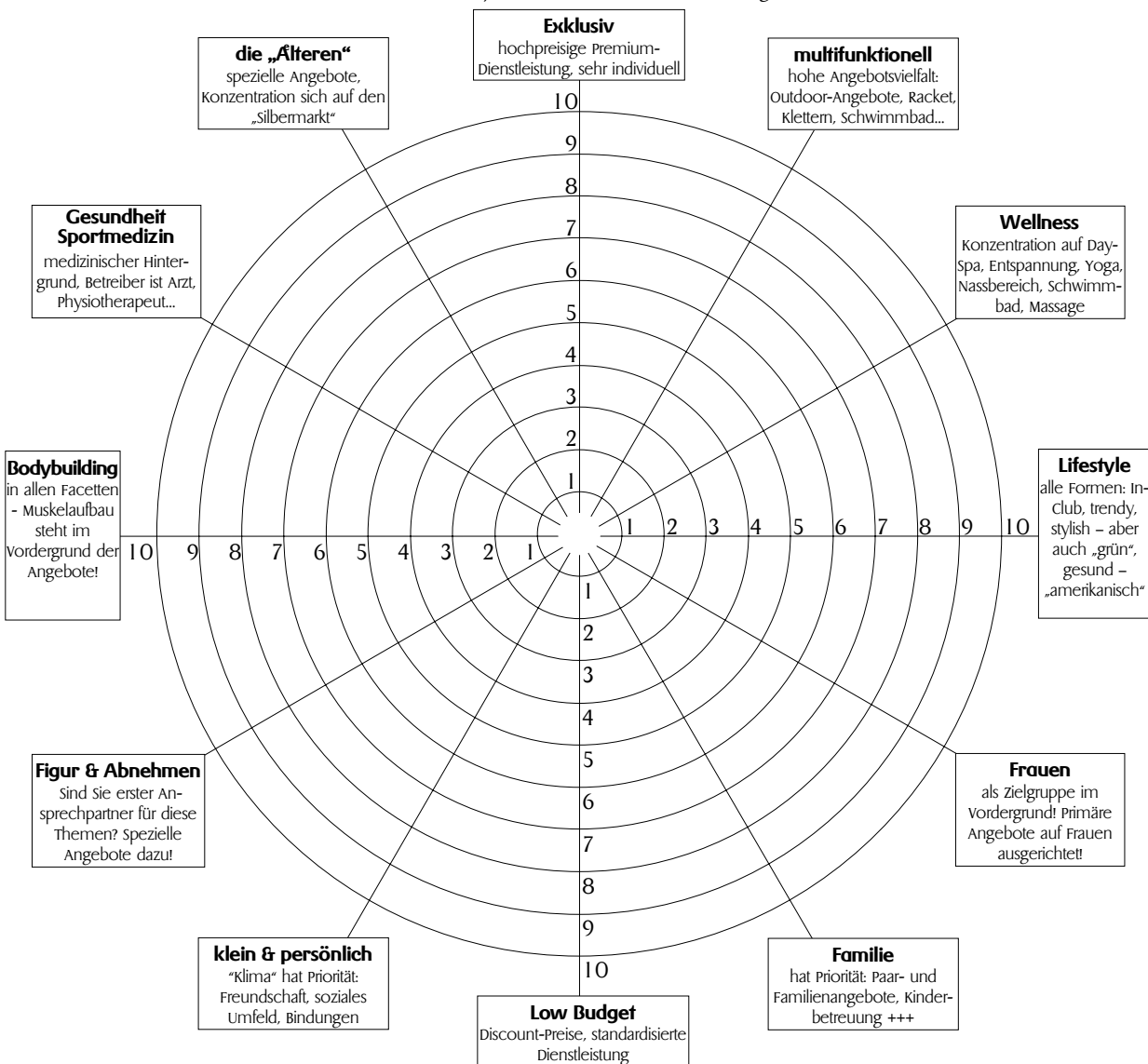


3. Schritt: Positionierung festlegen

- Schritt:** Kopieren Sie dieses Blatt mehrmals für Ihre Mitarbeiter (jeder sollte diese Übung machen!)
- Schritt:** Weisen Sie jedem Bereich eine Position zu von 0 (trifft nicht zu) bis 10 (trifft zu 100 % zu).
- Schritt:** Danach verbinden Sie die einzelnen Punkte, so dass sich daraus ein Zwölfeck bildet.
- Schritt:** Definieren Sie die Positionen auch für jeden Mitbewerber (andersfarbigen Stift verwenden)



- ▶ Altersschnitt Ihrer Mitglieder? Jahre
- ▶ Mit welchen Zielgruppen (Mitgliedern) kommen Sie als Betreiber am besten zurecht?

Alter?

Beschreibung:

- ▶ Was ist Ihr persönliches Steckenpferd im gesamten Angebot des Fitness-Clubs?

- ▶ Wie alt sind Ihre Trainer?

der/die jüngste:..... der/die älteste:

- ▶ Wie alt sind Ihre Thekenmitarbeiter?

der/die jüngste:..... der/die älteste:

- ▶ Frage an den Betreiber: Was ist Ihr ursprünglich erlernter Beruf?

- ▶ Definieren Sie Ihre gewünschte Zielgruppe in einem kurzen Satz:

- ▶ Wodurch weicht Ihre aktuelle Zielgruppe von der gewünschten Zielgruppe ab?

Kopieren Sie diese Seite und lassen Sie die Fragen unabhängig von jedem Mitarbeiter separat beantworten.

Führen Sie diesen Positionierungs-Check sowohl für Ihren Club, als auch für jeden Wettbewerber separat durch.

Freuen Sie sich auf überraschende Ergebnisse! Ein ideales Thema fürs nächste Team-Meeting...

Bewertung der aktuellen Positionierung

aus Sicht des Beraters

sehr gut positioniert					keine Positionierung erkennbar
1	2	3	4	5	6

aus Sicht des Betreibers

sehr gut positioniert					keine Positionierung erkennbar
1	2	3	4	5	6

Weiterführende Maßnahmen:

- Detaillierte Analyse der Wettbewerber (mit Testbesuch etc.) durchführen
- Detaillierte Markt- und Konkurrenzanalyse erstellen
- Bekanntheits- und Image-Check durch Passanten-Befragung