

# Best Practice

für alle, die über den  
Tellerrand schauen



Basis-  
Seminare

Aufbau-  
Seminare

Best  
Practice

Chef-  
Seminare

Inhouse-  
Seminare

Standorte  
& Termine

Jörg Löhrl  
Seminare

## Promotion

„Wenn die Interessenten nicht  
zu Ihnen kommen...“

### ...gehen Sie zu den Interessenten!

Was machen Sie, um die Wand zu durchbrechen, die Ihren Fitness-Club von der Außenwelt trennt? Werbung! Was denn sonst, nicht wahr? Flyer, Anzeigen, Radiospots, Mailings, Großflächenplakate & Co. Und das ist auch richtig! Mit Werbung „rufen“ Sie Interessenten und erzeugen (hoffentlich!) Sog. Jedoch können weder Flyer noch Anzeigen, ja noch nicht einmal ein Radiospot, auf irgendeine Art und Weise emotional auf Menschen reagieren und sich schon gar nicht mit ihnen „unterhalten“.

Was können Sie also als Betreiber tun, um nicht nur auf Papier oder akustisch, sondern auch emotional an den Markt zu gelangen? Nun gut... Menschen erreichen Sie am besten mit Menschen! Denn nur sie können gezielt reagieren, nachfragen, mit Charme oder Humor kommunizieren und motivieren. Kaum eine Kommunikationsform erzeugt mehr emotionale Nähe als ein Mensch der „Promotion“ macht.

Aber Vorsicht! Bei vielen Mitarbeitern löst allein schon der Begriff „Promotion“ Panik aus. Das liegt meist daran, dass sie es mit negativen Erlebnissen in Verbindung bringen. In der Regel bekommen sie vom Chef ein Stoß Flyer in die Hand gedrückt und werden mit der Aufforderung Menschen anzusprechen auf die Straße oder ins naheliegende Einkaufszentrum geschickt! Doch wer macht so etwas schon gern? Niemand! Ergebnis? Keiner im Team will Promotion machen. Wie schade! Dabei könnte der Club ein paar Interessenten gut gebrauchen! Nein, so funktioniert das nicht!

Die wahre Kunst ist es, den Mitarbeitern die richtigen Werkzeuge an die Hand zu geben und die Promotion-Aktionen so interessant und ansprechend zu gestalten, dass sich letztlich alle darum reißen mit von der Partie sein zu dürfen.

### Die gute Nachricht

Nach diesem S.M.I.L.E. Best Practice Seminar können Sie sofort loslegen! Sie profitieren von den Erfahrungswerten erfolgreicher Anwender und kennen die besten Methoden, um hochwertige Adressen zu generieren. Sie kennen nicht nur die verschiedenen Promotion Varianten und deren Einsatzbereiche, sondern wissen auch welche Erfolgsmerkmale bei der Zusammensetzung des Promotion-Teams zu beachten und welche Einsatzorte geeignet sind.

### Für wen ist das Seminar interessant?

Für alle Menschen, die in ihrem Club ein Promotion-Team aufbauen oder ein Teil davon sein wollen, weil sie Spaß daran haben, bei der Kundenakquise auch mal außergewöhnliche Wege zu gehen.

### Termine:

- ▶ 24.02.2012, Gera
- ▶ 28.02.2012, Zürich (CH)
- ▶ 02.03.2012, München
- ▶ 09.03.2012, Hannover



# Social Media Marketing

„Das Internet gezielt als Marketinginstrument nutzen“

NEUES SEMINAR

S.M.I.L.E.  
Seminare by Greinwalder & Partner

## Heute ist nicht gestern!

Insbesondere in der Fitnessbranche trifft man noch immer auf Unternehmer, die ausschließlich die Medien von „eh und jeh“ nutzen, um ihren Fitness-Club zu vermarkten. Trotz nicht von der Hand zu weisender Vorzüge von Social Media Marketing erkennen nur wenige Betreiber das Potenzial des Internets als Marketinginstrument.

Dabei ist es der Trend der kommenden Jahre! Immer mehr Menschen nehmen mittlerweile weltweit an der Kommunikation und sozialen Interaktion über Blogs, Wikis, Social Networks und weiterer Web 2.0-Dienste teil, und gerade in Zeiten mit knappem Marketingbudget sollten Sie es nicht versäumen, sich dieses Mittels, samt seiner Möglichkeiten, zu bedienen. Wer hier am falschen Ende spart, ordnet sich nicht nur in die rechte Spur hinterm LKW ein, sondern macht zudem die Überholspur für die Konkurrenz frei.

Aber was genau versteht man unter „Social Media“? Was muss ich denn beachten, um in das „Web 2.0“ einzusteigen? Und was bringt es meinem Fitness-Club, wenn ich Portale wie Facebook, YouTube, Kennst-du-einen & Co. aktiv und kontinuierlich nutze? Das sind durchaus berechnete und in der Tat sehr wichtige Fragen! Denn ein Unternehmen, das zunehmend auch in die sozialen Netzwerke investieren will, benötigt eine strategische Grundlage und ein fundiertes Wissen über die Eigenheiten der einzelnen Instrumente. Sonst geht der Schuss nach hinten los!

Dieses Seminar hat das Ziel, mit einer klaren und praxisorientierten Navigation durch das immer unübersichtlichere Netz verschiedenster Online-Tools, das Maximum an Kontakten zu generieren und mit optimaler Kundenbindung zu halten.

Sie erhalten einen Überblick über alle relevanten Instrumente und erstellen Ihre eigene Social Media Strategie. Sie lernen von Live-Beispielen und Best Practice-Fällen und entdecken, wie erfolgreiches Social Media Marketing funktioniert.

## Die gute Nachricht

Nach diesem S.M.I.L.E. Seminar verstehen Sie die Wirkungsweise des Web 2.0, kennen alle relevanten Tools und sind bereit für den erfolgreichen Einstieg in das soziale Netz. Übersichtlich und verständlich erklärt, mit anschaulichen Beispielen und Anleitungen.

## Für wen ist das Seminar interessant?

Für alle Entscheider und Mitarbeiter, die sich mit der Materie Online-Relations, Öffentlichkeitsarbeit, Marketing und Vertrieb auseinandersetzen oder für Marketingverantwortliche, die ins Web 2.0 einsteigen oder ihre Aktivitäten strategisch optimieren wollen.

social network



An diesem Seminar sollte der Inhaber/Manager und der für das Thema Social Media verantwortliche Mitarbeiter teilnehmen.

Basis-Seminare

Aufbau-Seminare

Best Practice

Chief-Seminare

Inhouse-Seminare

Standorte & Termine

Jörg Löhr Seminare

### Termine:

- 04.02.2012, Hannover
- 17.02.2012, Frankfurt
- 28.02.2012, München
- 09.03.2012, Gera