

GRUPPENFITNESS- MANAGEMENT

ONLINE WORKBOOK FÜR TEILNEHMER

LES MILLS



**DAS ZIEL VON
FITNESSSTUDIOS IST
ES, DAFÜR ZU SORGEN,
DASS SICH MENSCHEN
IN FITNESS VERLIEBEN**

LES MILLS SNR. 1968



WORKBOOK FÜR TEILNEHMER

NAME:

STUDIO:

DATUM:

The information contained in this workbook and the course material presented is provided for education purposes only. All course content is © 2019 Les Mills International. Where the material is not generated and owned by Les Mills International, its agencies, subsidiaries or affiliates, its source is provided and/or it is reproduced with permission from the owner. Some publicly available information is contained in this course, and it is provided here for the benefit of education. This workbook, presentation materials, presentation content, additional information and templates provided in conjunction with this course may not be reproduced, re-purposed or re-distributed by you without the express written consent provided by Les Mills International. Les Mills does not accept responsibility for any warranties or guarantees for any commercial advice in this material. or resulting from suggestions made in this course material.

INHALTE

TAG 1

EINLEITUNG: ERFOLGREICH EIN STUDIO FÜHREN

1. Die aktuellen Herausforderungen der Fitnessindustrie
2. Kreieren Sie ein erfolgreiches Gruppenfitnessangebot in Ihrem Studio
3. Die acht Erfolgsschlüssel, um ein Weltklasse-Team aufzubauen

ERFOLGSSCHLÜSSEL #1: ERSTELLEN SIE EIN SCOREBOARD

1. Erstellen Sie gemeinsam mit Ihrem Team kurz- und langfristige Teilnahmeziele
2. Nutzen Sie die neueste Technologie, um jede Class zu erfassen
3. Analysieren Sie die Ergebnisse, um bessere Entscheidungen treffen zu können

ERFOLGSSCHLÜSSEL #2: REKRUTIEREN SIE GEWINNERTYPEN

1. Identifizieren Sie die besten Spieler
2. Wo Sie die besten Spieler finden können
3. Wie Sie die besten Spieler rekrutieren können

ERFOLGSSCHLÜSSEL #3: MOTIVIEREN SIE IHR TEAM

1. Verstehen der Motivationstheorien
2. Fünf Wege Ihr Team zu motivieren
3. Seien Sie ein Coach, der sich kümmert

ERFOLGSSCHLÜSSEL #4: ENTWICKELN SIE EIN ERFOLGREICHES AUS- UND FORTBILDUNGSSYSTEM

1. Identifizieren Sie die wichtigsten Fähigkeiten
2. Kreieren Sie einen fortlaufenden und nachhaltigen Trainingsplan
3. Assessment und Coaching
4. Fortgeschrittene Coaching-Fähigkeiten

ERFOLGSSCHLÜSSEL #5: SETZEN SIE IHRE BESTEN SPIELER EIN

1. Setzen Sie Ihre besten Instruktoeren öfter ein
2. Planen Sie Ihre besten Programme öfter ein
3. Optimieren Sie Ihren Kursplan für Neumitglieder und zukünftige Trends
4. Erweitern Sie Ihren Kursplan mit einem virtuellen und einem At-Home-Angebot

ERFOLGSSCHLÜSSEL #6: BAUEN SIE EINE GROSSARTIGE ARENA

1. Optimieren Sie Ihre Kursraumgröße
2. Kreieren Sie einen Erlebnisfaktor in Ihrem Kursraum
3. Schaffen Sie funktionale Kursräume

ERFOLGSSCHLÜSSEL #7: BEWERBEN SIE IHRE SPIELE

1. Verstehen Sie die Bedürfnisse Ihrer Kunden
2. Kampagnen für neue Programme und vierteljährliche Re-Launches
3. Marketing Ihrer Instruktoeren
4. Weiterbildung Ihres Verkaufs- und Beratungsteams

ERFOLGSSCHLÜSSEL #8: ERSTELLEN SIE EINEN ERFOLGREICHEN SPIELPLAN

1. Definieren Sie Ihre Gruppenfitnessziele
2. Schreiben Sie Ihren Spielplan
3. Betrachten und analysieren Sie jedes Quartal

EINLEITUNG: ERFOLGREICH EIN STUDIO FÜHREN



EINFÜHRUNG

IM STUDIO-BUSINESS GEWINNEN

- Die aktuellen Herausforderungen der Fitnessindustrie
- Kreieren Sie ein erfolgreiches Gruppenfitnessangebot in Ihrem Studio
- Die acht Erfolgsschlüssel, um ein Weltklasse-Team aufzubauen

LES MILLS

EINLEITUNG - VORÜBERLEGUNGEN

Welchen Herausforderungen der Fitnessindustrie sind Sie ausgesetzt?

Was möchten Sie durch dieses Webinar lernen?

Einleitung Übung 1

Denken Sie eine Minute darüber nach, was für Ihr Studio möglich ist. Halten Sie nachstehend Ihre Gedanken fest:

Was wünschen Sie sich bezüglich des Kursbereiches für Ihr Studio?

Welches Wachstum ist für Ihr Studio möglich?

ERFOLGSSCHLÜSSEL 1 - VORBEREITUNG

Halten Sie für Erfolgsschlüssel 1 bitte folgende Informationen parat (falls vorhanden):

- Teilnehmerzahlen Ihrer Gruppenfitness-Kurse (wöchentlich/monatlich)
- Check-In Zahlen des Studios (wöchentlich/monatlich)
- Wettbewerbsanalyse

ERFOLGSSCHLÜSSEL 1: ERSTELLEN SIE EIN SCOREBOARD



ERFOLGSSCHLÜSSEL #1

ERSTELLEN SIE EIN SCOREBOARD

- Legen Sie kurz- und langfristige Teilnehmerziele fest
- Nutzen Sie die neueste Technologie, um jede Class zu erfassen
- Analysieren Sie die Ergebnisse, um bessere Entscheidungen zu treffen

LES MILLS

ERFOLGSSCHLÜSSEL 1: ERSTELLEN SIE EIN SCOREBOARD

Aufgabe 1.1

Tragen Sie nachstehend Ihre wöchentlichen Gruppenfitness-Teilnehmerzahlen ein (Ihre gesamten Teilnehmerzahlen pro Woche für ALLE Kurse) und Ihre gesamten wöchentlichen Studio-Check-Ins.

Wenn möglich, tragen Sie einen durchschnittlichen Wert pro Woche ein.

	IHRE AKTUELLEN TEILNEHMER-ERGEBNISSE
	wöchentlich
Gesamt GX-Teilnehmerzahl	
Gesamte Check-In Zahl	

Aufgabe 1.2

Jetzt haben Sie ermittelt, was derzeit möglich ist. Welche Medaille würden Sie sich selbst für Ihre Zielerreichung verleihen?

Denken Sie daran:

25% = Bronze

33% = Silber

50%+ = Gold

Betrachten wir erneut Ihre derzeitigen Teilnehmerzahlen und Ihre 3-Jahres-Zielzahlen. Errechnen Sie nun Ihren prozentualen Anteil der Gruppenfitness an den gesamten Studio-Check-Ins.

Um dies zu errechnen, teilen Sie Ihre wöchentliche Gruppenfitness-Teilnehmerzahlen durch die gesamten Check-Ins pro Woche und multiplizieren Sie das Ergebnis mit 100.

	Aktueller Stand	36 Monate
Gesamt GX-Teilnehmerzahl pro Woche		
Gesamte Check-In Zahl pro Woche		
GX %-Anteil an den gesamten Check-Ins = (wöchentl. GX-Teilnehmerzahl/wöchentl. Check-Ins) x 100	%	%

Hausaufgabe

Ihre Teilnehmerziele pro Class summieren sich zu Ihren gesamten Studiozielen. Deshalb ist es wichtig, dass Sie im Detail jede Class erfassen. Nutzen Sie die folgende Liste und entwickeln Sie einen Plan für Ihre Instrukto:innen, wie sie ihre Ziele erreichen können. Ermitteln Sie Ihre jährlichen und vierteljährlichen Teilnehmerziele pro Class.

Die folgende Tabelle ist ein guter Startpunkt. Entwickeln Sie die Ziele gemeinsam mit Ihren Instrukto:innen, damit diese aktiv in den Prozess eingebunden sind und engagiert mitwirken.

NAME INSTRUKTOR	CLASS (TAG / ZEIT)	TEILNEHMER-ZIELE				
		Q1	Q2	Q3	Q4	Gesamt pro Jahr

Aufgabe 1.3

Schauen Sie sich nachfolgende Übersicht an und tragen Sie die wichtigsten Gründe ein, warum die Class-Ziele so festgelegt wurden. Ziehen Sie in Betracht, was Sie über das Programm, den Tag, die Zeit und die Zahlen des letzten Quartals wissen.

TEILEN

WAS BEEINFLUSST KURZFRISTIGE CLASS-ZIELE?

CLASS A

Sonntag 10 Uhr
BODYPUMP

DURCHSCHN. TN-ZAHL

LETZTES QUARTAL	ZIEL
20	35

WARUM?

CLASS B

Dienstag 18 Uhr
BODYATTACK

DURCHSCHN. TN-ZAHL

LETZTES QUARTAL	ZIEL
48	52

WARUM?

CLASS C

Mittwoch 6 Uhr
RPM

DURCHSCHN. TN-ZAHL

LETZTES QUARTAL	ZIEL
40	35

WARUM?

LESMILLS

Aufgabe 1.4

Tragen Sie in nachstehende Tabelle ein, was Ihrer Meinung nach zukünftig möglich ist. Tragen Sie zunächst den "aktuellen Stand" ein. Erfassen Sie dann, was zukünftig möglich wäre. Denken Sie ambitioniert!

	Was ist zukünftig möglich?				
	Aktueller Stand	6 Monate	12 Monate	24 Monate	36 Monate
Gesamt GX-Teilnehmer pro Woche					

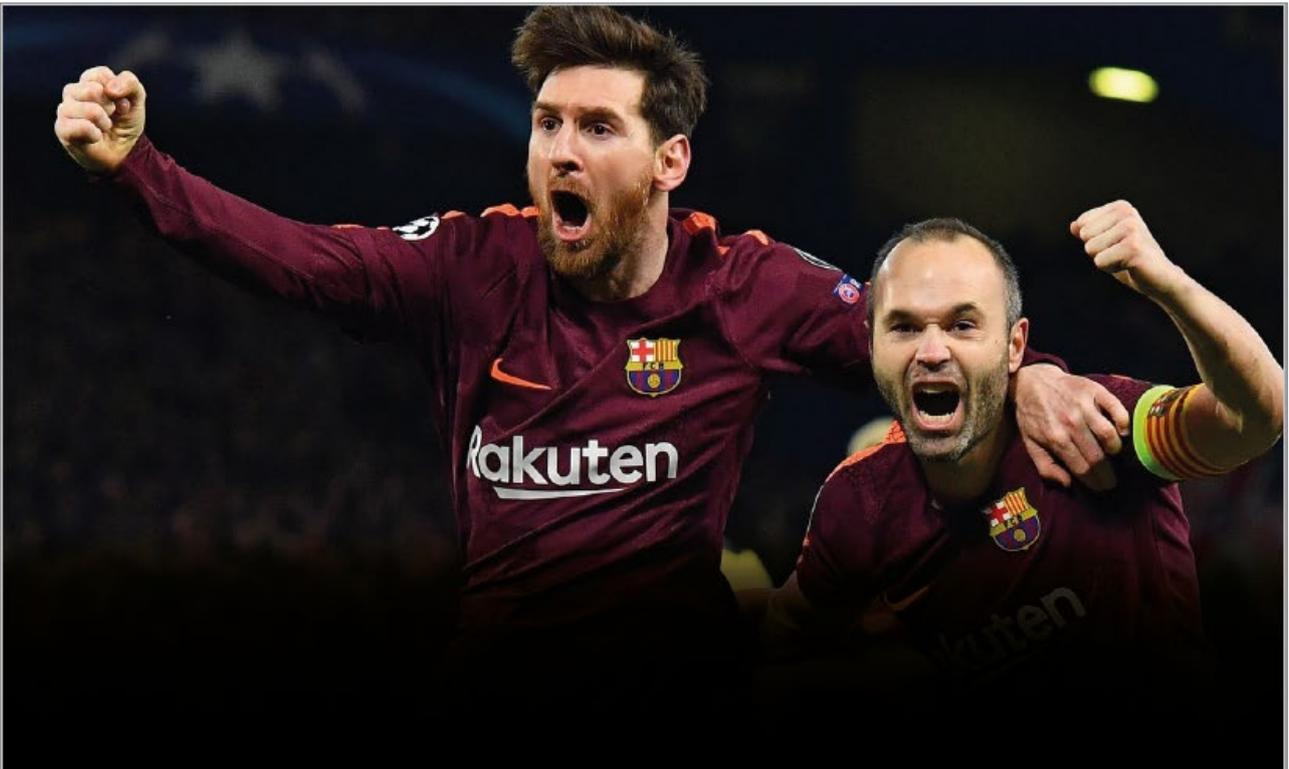
Aufgabe 1.5

Nun ist es Zeit, um Aktionen zu planen. Berücksichtigen Sie besonders folgende Punkte:

- Implementieren Sie ein Teilnehmerzahlen-Erfassungssystem bis zum ...
- Definieren Sie Ihre Studioziele bis zum
- Tragen Sie diese Aktionen in Ihren Terminkalender ein

Welche anderen Bereiche haben Sie im Erfolgsschlüssel #1 als wichtige Handlungsfelder für sich identifiziert?

ERFOLGSSCHLÜSSEL 2: REKRUTIEREN SIE GEWINNERTYPEN



ERFOLGSSCHLÜSSEL #2

REKRUTIEREN SIE GEWINNERTYPEN

- Identifizieren Sie Top-Performer
- Wo Sie Talente finden
- Wie Sie erfolgreich und nachhaltig rekrutieren

LES MILLS

ERFOLGSSCHLÜSSEL 2: REKRUTIEREN SIE GEWINNERTYPEN

Aufgabe 2.1

Wie viele gute Instruktoren haben Sie in letzter Zeit rekrutiert und weiterentwickelt? Tragen Sie nachfolgend die Größe Ihres Instruktoren-Teams ein und dann, wie viele Sie davon in den letzten 3, 6, 12 Monaten rekrutiert haben.

Tragen Sie hier die Größe Ihres Instruktoren-Teams ein	Zeitperiode	Letzten 3 Monate	Letzten 6 Monate	Letzten 12 Monate
	Zahl rekrutierter, guter Instruktoren			

Aufgabe 2.2

Es ist enorm wichtig, darüber nachzudenken, wo Sie in Ihrer Umgebung potenzielle neue Rockstar-Instruktoren finden können. Tragen Sie nachstehend Ihre Gedanken dazu ein:

Aufgabe 2.3

Nehmen Sie sich einen Moment Zeit, um Ihre wichtigsten Aktionen festzuhalten. Tragen Sie einen Termin in Ihren Kalender ein, wann Sie einen Rekrutierungsplan erstellen und implementieren werden, um Rockstar-Instruktoren an Bord zu bekommen.

Welche anderen Bereiche, die sie angehen wollen, haben Sie in Erfolgsschlüssel #2 erkannt?

ERFOLGSSCHLÜSSEL 3: MOTIVIEREN SIE IHR TEAM



ERFOLGSSCHLÜSSEL #3

MOTIVIEREN SIE IHR TEAM

- Einblicke in die Theorie der Motivation
- Fünf Wege, um Ihr Team zu motivieren
- Seien Sie ein Coach, der sich kümmert

LESMILLS

ERFOLGSSCHLÜSSEL 3: MOTIVIEREN SIE IHR TEAM

Vorbereitung

1. Wie bewerten Sie die derzeitige Motivation? **Markieren Sie die untere Skala mit einem "X"**.

	Niedrig	Hoch
Wie <i>motiviert</i> sind Sie gerade?		
Wie <i>motivierend</i> sind Sie gerade?		
Und Ihr Mitarbeiter-Team? Wo liegt das?		

1. Schauen Sie sich diesen YouTube-Link an, in dem Daniel Pink seine Theorie zum Thema "Autonomie, Macht & ein Ziel" als Motivationsmittel erklärt: [VIDEO \(3:32min\)](#)

Frage: Erfassen Sie hier Ihre Gedanken dazu, bevor Sie sich im nächsten Abschnitt damit befassen, was Sie motiviert?

Aufgabe 3.1

Tragen Sie einen Termin in Ihren Kalender ein, in dem Sie ein System für finanzielle und nicht-finanzielle Anreize erstellen.

Welche anderen Bereiche, die sie angehen wollen, haben Sie in Erfolgsschlüssel #3 erkannt?

ERFOLGSSCHLÜSSEL 4: ENTWICKELN SIE EINEN AUS- & FORTBILDUNGSPLAN



ERFOLGSSCHLÜSSEL #4

ENTWICKELN SIE EINEN AUS- UND FORTBILDUNGSPLAN

- Identifizieren der wichtigsten Fähigkeiten
- Erstellung eines nachhaltigen, ganzheitlichen Trainingsplanes
- Assessment und Coaching
- Weiterführende Coaching-Fähigkeiten

LES MILLS

ERFOLGSSCHLÜSSEL 4: ENTWICKELN SIE EINEN AUS- & FORTBILDUNGSPLAN

Vorbereitung

Frage: Wie bewerten Sie derzeit Ihr Instruktoren-Team und wie geben Sie Feedback?

Aufgabe 4.1

Reflektieren Sie über einen Moment, in dem Sie Feedback bekommen haben, das Ihnen dabei geholfen hat, zu wachsen und besser zu werden. Wie sah das aus? Wie sehr hat es Ihnen geholfen?

Tragen Sie nachfolgend Ihre Gedanken ein.

Aufgabe 4.2

Legen Sie eine Woche in Ihrem Kalender fest, in der Sie einen Trainingskalender für Ihr Team erstellen.

Welche anderen Bereiche, die sie angehen wollen, haben Sie in Erfolgsschlüssel #4 erkannt?

ERFOLGSSCHLÜSSEL 5: SETZEN SIE AUF IHR TOP-TEAM



ERFOLGSSCHLÜSSEL #5

SETZEN SIE AUF IHR TOP-TEAM

- Teilen Sie den besten Instruktoren mehr Classes zu
- Planen Sie mehr Classes Ihrer besten Programme ein
- Maximieren Sie Ihren Kursplan für Neueinsteiger und setzen Sie auf die richtigen Zukunftstrends
- Erweitern Sie Ihren Kursplan durch virtuelle Kurse und eine At-Home Lösung

LES MILLS

ERFOLGSSCHLÜSSEL 5: SETZEN SIE AUF IHR TOP-TEAM

Vorbereitung:

Betrachten Sie Ihre gesamten Studio-Check-Ins und Ihre Gruppenfitness-Teilnehmerzahlen

1. Welche wichtigen Erkenntnisse stellen Sie fest? Überrascht Sie etwas?

2. Was sind die beliebtesten Programme und Instruktoren?

3. Welche Aktionen sollten Sie vornehmen?

4. Wie priorisieren Sie diese Aktionen?

Aufgabe 5.1

Wie fällt der Vergleich zwischen Ihrem Studios und den globalen Richtwerten der Gruppenfitness-Teilnehmerzahlen aus?

Aufgabe 5.2

Schauen Sie sich Ihren Kursplan an und notieren Sie, welche wichtigen Handlungen oder Veränderungen Sie vornehmen sollten?

Aufgabe 5.3

Wie hoch ist das Durchschnittsalter Ihrer Mitglieder: _____

Wie hoch ist das Durchschnittsalter Ihrer Neueinsteiger: _____

Aufgabe 5.4

Pausieren Sie nun das Video. Wir schauen uns in den nächsten 20 Minuten Ihren aktuellen Kursplan an.

Starten Sie mit LIVE-Classes – wenn Sie auch virtuelle Programme anbieten, nutzen Sie diese, um am Ende die Lücken zu füllen.

Sie starten nicht bei Null. Beginnen Sie mit den Classes, von denen Sie wissen, dass sie funktionieren und füllen Sie die Lücken auf dem Blanko-Kursplan auf der nächsten Seite. Das wird Ihnen dabei helfen, Ihre Lücken zu erkennen. Sollten Sie mehr als einen Kursraum haben, nutzen Sie einen Blanko-Vordruck pro Kursraum, damit es einfacher ist. Betrachten Sie aber auch ganzheitlich, was in allen Kursräumen als Gesamtangebot vorhanden ist.

Erfassen Sie den Programmnamen, den Instruktoernamen und die Länge der Class im neuen Kursplan. Nutzen Sie die Spalte „Andere Zeit“, wenn Sie die Startzeiten verändern wollen, um Ihre Vorstellungen zu notieren. Tragen Sie Ihre Teilnehmerziele für 12 und 36 Monate unter jeder Class ein. Das hilft Ihnen später dabei herauszufinden, ob die Kursplanveränderungen Sie näher an Ihre Gruppenfitness-Teilnehmerziele heranbringen. Addieren Sie alle Teilnehmerziele pro Tag und anschließend Ihre wöchentlichen Teilnehmerziele.

Haken Sie jeden Schritt ab, den Sie erledigt haben:

- Schritt 1:** Sie priorisieren die beliebtesten Instruktoernamen und Programme. Sie identifizieren Möglichkeiten für Veränderungen/Optimierungen
- Schritt 2:** Widmen Sie Ihren beliebtesten Classes aus der Vergangenheit (die auf Ihre derzeitigen Mitglieder abzielen) 60-70 % des Gesamtangebotes und den populärsten neuen, modernen Programmen (die neue und jüngere Zielgruppen ansprechen) insgesamt 30-40 %.
- Schritt 3:** Sie bieten in jedem Zeitfenster die Woche über (z. B. wochentags 6-9 Uhr, 9-14 Uhr, 17-20 Uhr) mindestens eine Kraft-, eine Cardio- und eine Mind-Body-Option an
- Schritt 4:** Sie berücksichtigen den Nutzen von Express-Classes (besonders morgens und mittags) und bieten auch virtuelle Classes in Randzeiten an, um das Kursangebot zu erweitern.
- Schritt 5:** Zählen Sie die Anzahl der verschiedenen Programme pro Kursraum. Sie sollten nicht mehr als 7-8 unterschiedliche Programme pro Kursraum anbieten
- Schritt 6:** Sie betrachten jeden Tag ganzheitlich und prüfen, ob die Zusammenstellung der Classes abwechslungsreich und stimmig ist. Sie prüfen jedes Zeitfenster im Wochenverlauf und achten auf ein ausgewogenes, kontinuierliches Angebot (z. B. Mitglieder können Ihre favorisierte Core-Class zweimal pro Woche im gleichen Zeitfenster absolvieren)

Raum: _____

Zeit		Montag	Dienstag	Mittwoch	Donnerstag	Freitag	Samstag	Sonntag
05:00	Programm:							
	Instruktor:							
	TN-Ziel:	12 M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:
06:00	Programm:							
	Instruktor:							
	TN-Ziel:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:
07:00	Programm:							
	Instruktor:							
	TN-Ziel:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:
08:00	Programm:							
	Instruktor:							
	TN-Ziel:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:
Andere Zeit:	Programm:							
	Instruktor:							
	TN-Ziel:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:
Andere Zeit:	Programm:							
	Instruktor:							
	TN-Ziel:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:
09:00	Programm:							
	Instruktor:							
	TN-Ziel:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:
10:00	Programm:							
	Instruktor:							
	TN-Ziel:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:
11:00	Programm:							
	Instruktor:							
	TN-Ziel:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:
12:00	Programm:							
	Instruktor:							
	TN-Ziel:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:
Andere Zeit	Programm:							
	Instruktor:							
	TN-Ziel:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:
Andere Zeit:	Programm:							
	Instruktor:							
	TN-Ziel:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:

Fortsetzung...

Zeit		Montag	Dienstag	Mittwoch	Donnerstag	Freitag	Samstag	Sonntag
13:00	Programm:							
	Instruktor:							
	TN-Ziel:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:
14:00	Programm:							
	Instruktor:							
	TN-Ziel:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:
15:00	Programm:							
	Instruktor:							
	TN-Ziel:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:
16:00	Programm:							
	Instruktor:							
	TN-Ziel:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:
17:00	Programm:							
	Instruktor:							
	TN-Ziel:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:
18:00	Programm:							
	Instruktor:							
	TN-Ziel:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:
Andere Zeit:	Programm:							
	Instruktor:							
	TN-Ziel:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:
19:00	Programm:							
	Instruktor:							
	TN-Ziel:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:
20:00	Programm:							
	Instruktor:							
	TN-Ziel:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:
21:00	Programm:							
	Instruktor:							
	TN-Ziel:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:
Andere Zeit:	Programm:							
	Instruktor:							
	TN-Ziel:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:
Gesamt-Teilnehmer/ Tag		12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:	12M: 36M:
Gesamte Teilnehmerzahlen pro Woche							12M:	36M:

Aufgabe 5.5

Planen Sie sich Zeit in Ihrem Terminkalender ein, um den neuen Kursplan zu implementieren. Setzen Sie sich alle 3-6 Monate Zeitpunkte, um den Kursplan zu überprüfen.

Welche anderen Bereiche, die sie angehen wollen, haben Sie in Erfolgsschlüssel #5 erkannt?

ERFOLGSSCHLÜSSEL 6: BAUEN SIE EINE TOLLE ARENA



ERFOLGSSCHLÜSSEL #6

BAUEN SIE EINE GROSSARTIGE ARENA

- Optimierung der Kursraumgröße
- Design erlebnisreicher Kursräume
- Aufteilung von funktionalen Kursräumen

LES MILLS

ERFOLGSSCHLÜSSEL 6: BAUEN SIE EINE TOLLE ARENA

Aufgabe 6.1

Bewerten Sie sich auf einer Skala von 1-10 selbst.

Wenn Sie mehrere Kursräume bewerten wollen, unterteilen Sie die Spalte senkrecht.

ERLEBNISEFFEKT	BEWERTUNG
Zweckdienliches Design	
Qualität Soundsystem	
Licht-Design	
Décor	
Theater-Gestaltungsprinzipien (Bühne und keine Spiegel)	
Ansprechend für die Sinne	
Update/Refresh alle zwei Jahre	

FUNKTIONALITÄT	BEWERTUNG
Bodenbelag	
Temperatur und Lüftung	
Eingang	
Verfügbarkeit von Wasser	
Sauberkeit	
Gesundheit und Sicherheit	
Wartung und Pflege	
Lagerung	
Equipment	

Aufgabe 6.2

Planen Sie sich Zeit in Ihrem Kalender ein, um ein 3-Jahres-Vorschlagskonzept zur Verbesserung Ihres Kursraumes zu erstellen.

Welche anderen Bereiche, die sie angehen wollen, haben Sie in Erfolgsschlüssel #6 erkannt?

ERFOLGSSCHLÜSSEL 7: BEWERBEN SIE IHRE SPIELE



ERFOLGSSCHLÜSSEL #7

BEWERBEN SIE IHRE SPIELE

- Die Bedürfnisse Ihrer Kunden verstehen
- Kampagnen für neue Programme und Release-Einführungen
- Marketing für Ihre Instruktor:innen
- Wissensvermittlung für Sales- und Berater-Teams

LES MILLS

ERFOLGSSCHLÜSSEL 7: BEWERBEN SIE IHRE SPIELE

Aufgabe 7.1

Planen Sie sich Zeit in Ihrem Kalender ein, um einen Marketing-Plan zu erstellen.

Welche anderen Bereiche, die sie angehen wollen, haben Sie in Erfolgsschlüssel #7 erkannt?

ERFOLGSSCHLÜSSEL 8: SPIELPLAN FÜR DEN SIEG



ERFOLGSSCHLÜSSEL #8

SPIELPLAN FÜR DEN SIEG

- Definieren Sie Ihre Gruppenfitnessziele
- Schreiben Sie Ihren Spielplan für Gruppenfitness
- Betrachten und analysieren Sie jedes Quartal

LES MILLS

ERFOLGSSCHLÜSSEL 8: SPIELPLAN FÜR DEN SIEG

Aufgabe 8.1

Nehmen Sie sich nun Zeit und denken Sie erneut über Ihre Ziele und Ihre Vision nach.

Betrachten Sie Ihre Ziele aus Erfolgsschlüssel #1. Sind sie noch zutreffend? Oder möchten Sie lieber einige Veränderungen vornehmen?

	Aktuell	12 Monate	36 Monate
Gesamtanzahl wöchentliche GX-Teilnehmer			
GX in % der Gesamt Check-Ins = (wöchentliche GX Teilnehmer/wöchentliche Check-Ins) x 100	%	%	%

Können Sie das Ziel in Worte formulieren? Halten Sie einen Entwurf Ihrer Vision hier fest.

Aufgabe 8.2

Drücken Sie auf "Pause" und nehmen Sie sich etwas Zeit, um Ihren Spielplan zu erstellen. Nun bringen Sie alles zusammen!

SCHRITT 1: Eine kurze Kosten-Nutzen-Analyse Ihrer gesammelten Aktionen des Online-Trainings.

Während des Online-Kurses haben Sie unter "Action-Plan" am Ende eines jeden Erfolgsschlüssels Ihre individuellen Aktionen & To Do's erfasst.

Denken Sie an Ihre Ziele und die Vision und nutzen Sie die folgende Tabelle als Kalkulationsbasis. Tragen Sie alle Aktionen in die Tabelle ein und erstellen Sie eine kurze Kosten-Nutzen-Analyse. Das erleichtert die Priorisierung.

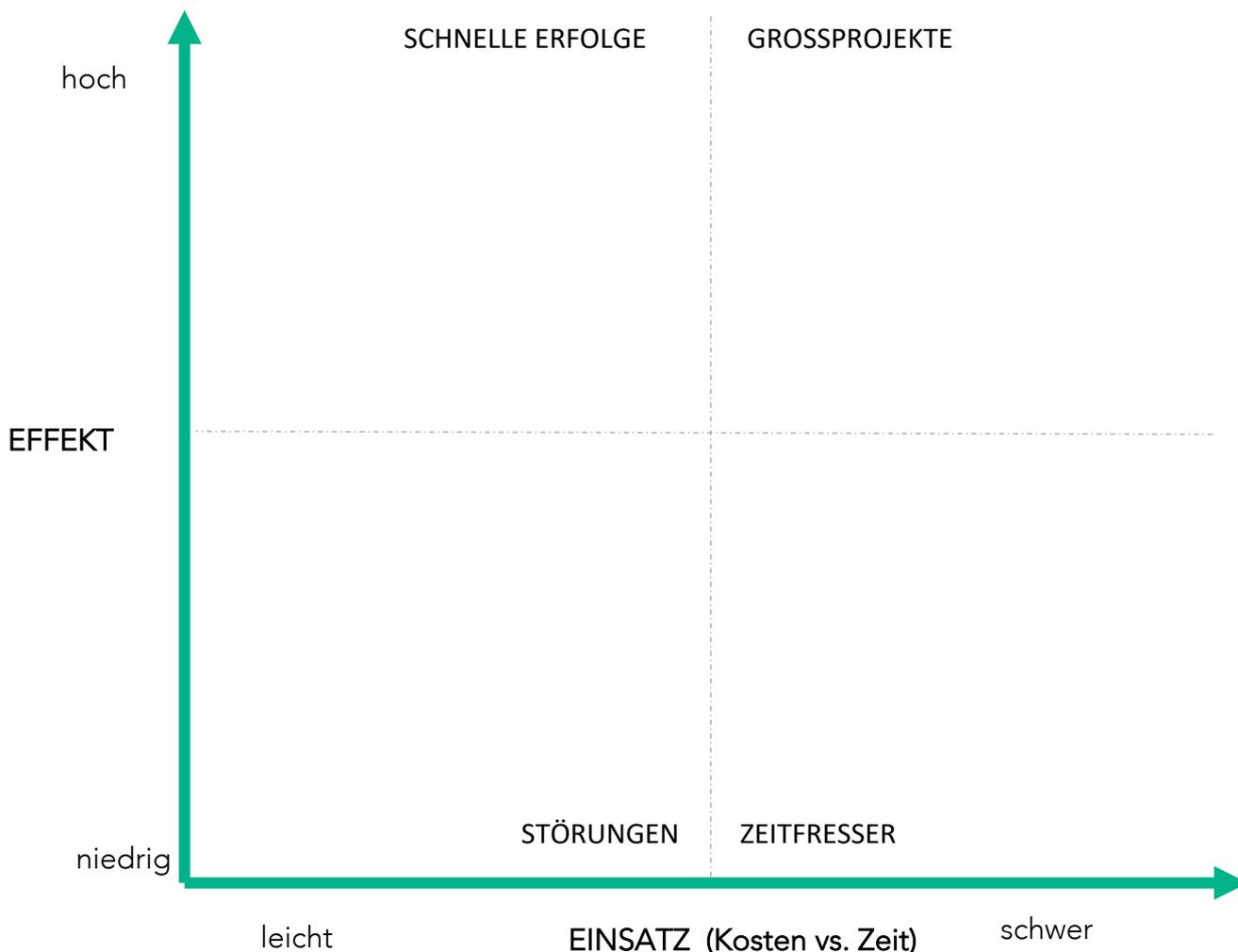
Kosten-Nutzen-Analyse: Kalkulationsbeispiel (in USD \$)

AKTION	DETAIL	KOSTEN (p.a.)	KOSTENAUFSCHLÜSSELUNG	NUTZEN (p.a.)	NUTZEN-AUFSCHLÜSSELUNG
			(Kapital, Gehälter, andere)		(Einnahmen, Ersparnisse, Sonstiges)
Scorecard-System	Installation eines Density-Teilnehmer-Tracking-Systems und GFM-Reporting-App	\$530 (p.a.) (Lebensdauer mind. 5 Jahre)	\$650 Kauf & Installation \$500 p.a.	\$60k	Besseres GX-Management sorgt für 100 Mitglieder mehr p.a. 100 Mitglieder x \$600
Rekrutierungsplan	Eine Woche Netzwerken für 20 potenzielle Star-Trainees, 1 Stunde pro Woche für Rekrutierung	\$2.5k	\$2.3k Löhne + geringe Druckkosten	\$60k	7 neue InstruktorInnen, die 100 neue Mitglieder p.a. ziehen/bindet 100 Mitglieder x \$600
Aus- und Fort-Bildungskalender	Ausrichtung eines BODYPUMP Modultrainings (15 Pers.), Advanced Training (10 Pers.), 4 x QWL-Vorbereitungen organisieren, 5 Stunden pro Woche für Training & Assessment reservieren	\$6.5k+ (für das bestehende InstruktorInnen-Team)	IMT \$2.5k ADVANCED TRAINING \$2k F&B \$1k + Löhne für das Training	\$60k	Bessere InstruktorInnen bringen 100 Mitglieder p.a. 100 Mitglieder x \$600
Nicht-finanzielles Belohnungssystem	Koordination Team- und individuelle Ziele, regelm. Report auf der Scorecard, Team-Aktivitäten, 1:1-Sessions mit Trainern, regelm. Versand Kommunikationen	\$6.5k	Löhne 5 Stunden pro Woche	\$0k	Unterstützt obige Punkte und andere Initiativen
Finanzielles Belohnungssystem	Umsetzung Bezahlsystem, das sich auf Performance, Qualifikationen und zusätzl. Verantwortungen bezieht	TBC	Abhängig von der Performance	0	Siehe Schlüssel #3. Das System kann mindestens selbsttragend erstellt werden. Unterstützt obige Punkte und andere Initiativen
Kursplan	Hereinnahme Virtual-System für 50 zusätzl. Classes pro Woche. Installation 9-Screen-Mosaik-Screen und Lizenzierung Virtual-Inhalte	\$8.2k p.a. (Lebensdauer mind. 5 Jahre)	Screen \$20k + Inhalte \$4.2k p.a.	\$26.4k	132 zusätzl. Besuche pro Woche ÷ 3 = 44 Mitglieder x \$600
Kursplan	14 zusätzl. Live-Classes pro Woche (Zeiten festlegen)	\$21k	InstruktorInnengehälter á \$30	\$55.8k	14 x 20 Leute ÷ 3 = 93 Mitglieder x \$600
Kursplan	Lizenzierung Live- & Virtual Cycle inkl. The Trip ins Cycle-Kursraum	14k p.a. (Lebensdauer mind. 5 Jahre)	Installation \$20k Inhalte \$10k p.a für drei LES MILLS Programme inkl. The Trip	\$39.6k	200 zusätzl. Besuche pro Woche ÷ 3 = 66 Mitglieder x \$600
Kursraum-Design	Installation Soundsystem (High-Quality)	\$25k Spezialisten kontaktieren (Lebensdauer mind. 5 Jahre)	Kauf und Installation	\$19.8k	100 zusätzl. Besuche pro Woche ÷ 3 = 33 Mitglieder x \$600
Kursraum-Design	Optimierung Raum und Layout, Design	\$100k	Design, Décor, Ausrüstung	\$69.6k	350 Ausrüstungen ÷ 3 = 116 Mitglieder x \$600
Equipment-Upgrade	Zusätzl. Equipment und Lagerung. Upgrade renovierter Kursräume	\$12k	Kauf Equipment und Lagerungssystem	\$15k	75 zusätzl. Besuche pro Woche ÷ 3 = 25 Mitglieder x \$600
Quarterly Launch Events	Ein Groß-Event pro Quartal mit großem Schub an Weiterempfehlungen	\$28k	\$7k pro Event x 4	\$55.2k	920 Event-Teilnehmer und 92 Neumitglieder x \$600
InstruktorInnen-Social Media Kampagne	Training + Förderung danach + Belohnung für Weiterempfehlungen	\$12k	Training \$2k Social Media Förderung \$7k Belohnungen \$3k	\$19.8k	100 zusätzl. Besuche pro Woche ÷ 3 = 33 Mitglieder x \$600
Erweiterter Einführungsprozess	Verkäufer mit einem Einführungsprogramm ausstatten, in dem GX vorkommt	\$5k	Minimale Implementierungs- und Druckkosten	\$99.6k	800 Mitgliederverkäufe pro Jahr, Steigerung von 20% GX-Teilnahme auf 40%. => 166 Mitglieder bleiben länger

SCHRITT 2: Priorisierung Ihrer Aktionen für die Erstellung Ihres Spielplanes

Jetzt da Sie wissen, wie sich die Kosten im Verhältnis zum Nutzen gestalten, heißt es: Priorisieren.

Denken Sie an Ihre Ziele & Visionen. Tragen Sie jede Aktion, die Sie planen, in die Kosten-Nutzen-Analyse ein. Verschonen Sie keine Zeit auf Dinge mit kleinem Wert.



FASSEN SIE NUN ALLES IN DEN ENTWURF IHRES SPIELPLANES ZUSAMMEN

TRAGEN SIE DIE LISTE DER AKTIONEN IN REIHENFOLGE DER PRIORITÄT IN DEN SPIELPLAN AUF DER FOLGENDEN SEITE EIN. DARAUFBASIEREND SOLLTEN SIE IHRE ENTSCHEIDUNGEN TREFFEN, WELCHE DINGE SCHNELLE GEWINNE SIND, ODER WELCHE GROSSPROJEKTE WOHL DEN GRÖSSTEN UNTERSCHIED IN IHREM STUDIO ODER DEN GRÖSSTEN ROI BRINGEN WERDEN. VIELLEICHT WIRD NICHT JEDE AKTION, DIE SIE IN DEN LETZTEN BEIDEN TAGEN AUFGESCHRIEBEN HABEN, TEIL IHRES SPIELPLANS WERDEN. TRAGEN SIE AUCH DIE WERTE AUS IHRER KOSTEN-NUTZEN-ANALYSE EIN.

IHR SPIELPLAN

STUDIO	GFM						DATUM		
VISION									
ZIELE	Wöchentl. Teilnehmer	6M		12M		24M		36M	
	GX-Teilnahme % der gesamten Check-Ins	6M		12M		24M		36M	
	# von Rock-Stars	6M		12M		24M		36M	
	Sonstiges	6M		12M		24M		36M	
REIHEN-FOLGE	AKTION			ZEITRAHMEN	INTERESSENS- VERTRETER	KOSTEN (p.a)		EFFEKT (p.a)	
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									
8									
9									
10									
11									
12									

SCHRITT 3: Legen Sie einen Zeitrahmen fest

Sie haben nun Ihre Aktionen priorisiert. Wie ist nun Ihr Zeitplan für die Implementierung?

Ihr Spielplan skizziert die wichtigsten Strategien für die nächsten 2-3 Jahre. Sie müssen deshalb nicht alles gleichzeitig machen.

Die wichtigsten Projekte umzusetzen, dauert meist 3-9 Monate und wir empfehlen Ihnen, nicht mehr als 1-2 gleichzeitig anzugehen. In der Spalte ZEITRAHMEN Ihres SPIELPLANES tragen Sie die voraussichtlichen Implementierungsdaten ein.

SCHRITT 4: Budget festlegen – Hausaufgabe

Sie haben bereits die Kosten und Erträge geschätzt. Als Hausaufgabe erstellen Sie nun ein detailliertes Budget.

Lassen Sie sich von Ihrem Finanzverantwortlichen im Studio helfen. Das studioeigene Finanzsystem bietet meist hilfreiche Tools und berücksichtigt oft auch andere Bereiche des Reporting-Systems.

Was müssen Sie ins Budget einplanen?

Vielleicht haben Sie keine Ertragsspalte in Ihrem Budget, weil die Mitgliedsbeiträge wahrscheinlich nicht in den Bereich der Gruppenfitness zugeordnet werden. Sie können aber Finanzzahlen aus der "NUTZEN"-Spalte in Ihren Spielplan eintragen, wenn Sie möchten. Falls Sie das nicht möchten, tragen Sie trotzdem die Teilnehmerzahlen in das Einnahmenfeld ein, weil sie sich sonst nur auf die Kosten konzentrieren.

Tragen Sie Ihre normalen betrieblichen Aufwendungen zuzüglich anderer Ausgaben, die Sie bereits ermittelt haben, in die "KOSTEN"-Spalte Ihres SPIELPLANES auf der vorherigen Seite ein.

SCHRITT 5: Konsultieren Sie die Interessensvertreter

Einige Mitarbeiter in Ihrem Studio werden Ihren Plan freizeichnen/unterstützen müssen. Um Ihre Erfolgchancen zu vergrößern, sollten Sie jeden Einzelnen konsultieren, um einzelne Strategien oder den gesamten Plan zu besprechen.

Kompletieren Sie die Spalte "Interessensvertreter" in Ihrem SPIELPLAN.

IHR FEEDBACK

Herzlichen Glückwunsch zur erfolgreichen Teilnahme am Online Gruppenfitness-Management von LES MILLS. Wir sind sehr an Ihrem Feedback interessiert, damit wir die Inhalte und den Ablauf des Lernpfades auch weiterhin optimieren können. Nehmen Sie sich bitte kurz Zeit, um den Fragebogen auszufüllen. Dieser besteht aus 14 Fragen. Gehen Sie dafür bitte auf www.lesmills.com/gfmsurvey und legen Sie los.

Oder scannen Sie den folgenden QR-Code:



ZUSÄTZLICHE INFORMATION

Dieser Online-Kurs ist nur der Startschuss, um Ihr Gruppenfitness-Management zu verbessern. Wir möchten Sie auch auf Ihrem weiteren Weg unterstützen und Ihnen hilfreich zur Seite stehen!

Sollten Sie auch zukünftig weitere Fragen haben oder Hilfe bezüglich der Inhalte oder Übungen dieses Online-Kurs benötigen, dann kontaktieren Sie unser LES MILLS Customer-Experience-Team telefonisch unter 040-524 7212-0.

Ihr LES MILLS Germany Team