

## Musterbrief Neukundenakquisition Fitnessstudio Championne



**Ausgangslage:** Das Fitnessstudio Championne setzt auf persönliche und individuelle Betreuung ihrer Mitglieder und setzt für die Gewinnung neuer Mitglieder auf dieses Argument. Das Beispiel ist fiktiv.

### Fitnesstraining ganz persönlich

Liebe Frau Muster

((Einstieg: nutzenorientiert))

Ein seriöses Fitnesscenter bietet seinen Kundinnen und Kunden mehr als nur eine Ansammlung von Fitnessgeräten. Diesen Grundsatz haben wir zu unserem Geschäftsprinzip gemacht. Unser Plus an Leistungen stellt Ihr Training auf eine seriöse Grundlage und erleichtert Ihnen das Erreichen Ihrer Trainingsziele.

((Mittelteil: Argumente))

1. Lassen Sie sich bei uns ausschliesslich von **qualifizierten Instruktorinnen und Instruktoren** betreuen. Diese besitzen ausnahmslos ein eidgenössisches Diplom als Gesundheits- und Fitnesstrainer/-in. Ein Fitnessstudio, so das Ergebnis von Umfragen, ist nur so gut wie sein Personal.
2. Wir haben für Sie ein **modulares Trainingskonzept für Kraft und Ausdauer** entwickelt, das sich je nach Bedarf mit Pilates- und Yogaübungen anreichern lässt. Sie sollen bei uns ganzheitlich und gemäss Ihren individuellen Bedürfnissen trainieren können.

((Störer))

### Möglicher Aufbau

Einstieg:

- Persönliche Betreuung

Störer:

- klarer Kundennutzen  
(z.B. Trainieren aber richtig.  
Die Krankenkasse zahlt mit)

Mittelteil:

- Qualifiziertes Personal
- Individuelles Training
- Komfortable Lounge

Schlussteil:

- Anmeldung Probetraining oder  
Vorgespräch
- Mehrere Kontaktmöglichkeiten

PS:

- Gratis-Parkplätze

3. Bei uns finden Sie eine **Lounge-Zone**, in der Sie sich in Trainingspausen oder am Ende Ihres Trainings bei einem **erfrischenden Fitnessdrink** ausruhen und sich mit anderen Trainierenden austauschen können.

Entdecken Sie das etwas andere Fitnessstudio in Ihrer Nähe. Und trainieren Sie beim Lösen eines Ein- oder Mehrjahresabonnements den ersten Monat gratis.

((Schlussteil: Handlungsaufforderung mit mehreren Möglichkeiten))

Mehr über uns erfahren Sie im beigefügten Informationsprospekt. **Melden Sie sich mit der Antwortkarte für ein Vorgespräch oder am besten gleich für ein Probetraining an.** Sie erreichen uns auch telefonisch: +41 79 000 00 00. Oder per E-Mail: [info@studio-championne.ch](mailto:info@studio-championne.ch).

Mit topfitten Grüßen

((Organisation))

((Vorname, Name))

((Funktion))

((PS: Zusatznutzen))

**PS:** Unser Studio ist rund um die Uhr geöffnet. Für unsere Kundinnen und Kunden stehen Gratis-Parkplätze zur Verfügung.