

## Digital Fitness Performance Quick Check ID 521

Abschnitt	Frage
Aufmerksamkeit und Akquise	Nutzen Sie erfolgreich Social Media-Plattformen wie z.B. Facebook, Instagram, Xing oder LinkedIn um neue Kontakte zu gewinnen?
Entertainment	Nutzen Sie erfolgreich Studio Apps, Studio TV, Smart Watch Apps, Live Streaming und Studio Entertainmenttools um für die Kunden attraktiv zu sein?
Betreuung	Nutzen Sie erfolgreich digital integrierte Gesundheitschecks; integrierte Studienwaagen, Work-Out-Generator, Fitness Challenges und digitale Workshops?
Aktivierung	Nutzen Sie automatisierte Sales Funnels mit Leadmagneten um die Kontaktdaten von potenziellen Kunden zu bekommen und diese automatisiert zu verarbeiten?
Marketing	Ist die Terminvergabe inkl. Probetrainings online möglich und werden die Daten intern entsprechend verarbeitet?
Shop	Betreiben Sie einen attraktiven Online-Shop in dem tolle Produkte, Angebote und Dienstleistungen online bestellt und erworben werden können?
Handeln / Kauf	Nutzen Sie online Upselling-Angebote / Cross-Vermarktung, um weitere Verkäufe zu erzielen?
Pflege, Beibehalten / Zurückgewinnen	Pflegen Sie Ihre eigene Online-Community, z.B. in Social-Media-Kanälen, um mit Interessenten und Kunden in Kontakt zu bleiben?
Empfehlung	Nutzen Sie ein eigenes Empfehlungsprogramm um Kunden und Kontakte dazu zu bewegen, Ihr Angebot weiterzuempfehlen?
Technik und Tools	Nutzen Sie ein CRM-System in dem alle gesammelten Daten über Interessenten und Kunden an einem Ort zusammengefasst sind?
Mitarbeiter	Nutzen Sie ein Personal Trainer-Verwaltungstool?
Management	Nutzen Sie ein digitales und integriertes Arbeitsplanerstellungstool?

Abschnitt	Frage
Aufmerksamkeit und Akquise	Nutzen Sie E-Mail-OptIn, SMS-OptIN und/oder QR-Codes auf Events und bei Vorträgen, um an die Kontaktdaten, insbesondere die E-Mailadressen neuer Interessenten zu kommen?
Aufmerksamkeit und Akquise	Scannen Sie und Ihre Mitarbeiter Visitenkarten von Leads nach dem Kennenlernen sofort ein und senden Sie diesen automatisiert die passenden Informationen zum Gespräch?
Aufmerksamkeit und Akquise	Betreiben Sie aktives Eigen-Content-Marketing, um einen Mehrwert für Ihre Zielgruppe(n) zu bieten?
Aufmerksamkeit und Akquise	Nutzen Sie Online-Werbekampagnen, wie z.B. Online-Banner, Anzeigen auf Google, Facebook oder Instagram, um neue Leads zu gewinnen?
Aufmerksamkeit und Akquise	Nutzen Sie systematisch Kontaktplattformen wie z.B. Facebook, Instagram, Xing oder LinkedIn um neue Kontakte zu gewinnen und mit Ihnen in Kontakt zu bleiben?
Aufmerksamkeit und Akquise	Verfügen Sie über eine gut gepflegte E-Mail-Liste über die Sie regelmäßig E-Mail Marketing betreiben?
Aufmerksamkeit und Akquise	Betreiben Sie aktives Suchmaschinen-Marketing und haben Sie Ihre Webseiten auf Suchmaschinen optimiert?
Aufmerksamkeit und Akquise	Nutzen Sie Social-Media-Kanäle wie z.B. Facebook, Instagram, Twitter, Pinterest und YouTube, um Leads anzusprechen?
Aufmerksamkeit und Akquise	Nutzen Sie Online-Gewinnspiele auf Webseiten und in Social-Media-Kanälen, um neue Leads zu gewinnen?
Aufmerksamkeit und Akquise	Bauen Sie Ihre eigenen, digitalen Trainingskurse zu local brands aus?
Aufmerksamkeit und Akquise	Nutzen Sie automatisierte Kampagnen zur Vorab-Qualifizierung von Kontakten?
Aufmerksamkeit und Akquise	Nutzen Sie automatisierte Informationskampagnen um Bestandskunden Informationen zukommen zu lassen, die z.B. in einem Beratungsgespräch immer wieder gleich anfallen würden, und sparen so wertvolle Arbeitszeit?
Entertainment	Nutzen Sie Videos, Webinare und Video-/ Webinarserien, um auf die Angebote aufmerksam zu machen?
Entertainment	Nutzen Sie Apps?
Entertainment	Nutzen Sie ein, an Ihr Angebot angepasstes, TV-Programm?
Entertainment	Nutzen Sie Smart Watch Apps?
Entertainment	Sind Livestreamings auf Ihren Entertainment-Tools möglich?
Entertainment	Werden die Video-, Wbeinar- und Entertainmenttools umfassend in ein System integriert mit einer Datenbank- und Geräteverwaltung?
Aktivierung	Nutzen Sie Leadmagneten auf Ihrer Webseite oder Landing-Page, um die Kontaktdaten von potenziellen Kunden zu bekommen?
Aktivierung	Nutzen Sie verschiedene automatisierte E-Mail Follow-Up Kampagnen ab dem (ersten) Kontakt neuer Leads?
Aktivierung	Können die Kunden Termine über die Webseite / Landingpage vereinbaren?

Aktivierung	Nutzen Sie online basierte Checks, Kalkulatoren und Umfragen, um Interessenten und Kunden zur Interaktion zu bewegen?
Aktivierung	Nutzen Sie Live-Webinare und / oder automatisierte Webinare?
Aktivierung	Nutzen Sie auf Ihrer Website und in den Social-Media-Kanälen Call-to-Action Buttons, um die Zielgruppe zum Handeln aufzufordern und wird deren Wirkung z.B. mit A/B-Tests geprüft?
Aktivierung	Werden verschiedene Formen von Formularen genutzt, damit die Interessenten / Kunden mit Ihnen in Kontakt treten können und Sie Informationen von diesen erhalten?
Aktivierung	Werden die Kontakte zu kostenlosen Einführungsgesprächen eingeladen?
Aktivierung	Nutzen Sie Chat-/Messenger-Dienste, Chat-Bots zur Kommunikation mit ihren Kunden?
Marketing	Nutzen Sie zielgruppen- und/oder themenspezifische Lead Generierungs-Landingpages, um potenzielle Kunden passgenau anzusprechen?
Marketing	Bieten Sie digitale Gästebücher?
Marketing	Bieten Sie Probeangebote, die digital abgeschlossen werden können und bei denen die Adressen direkt in die digitale Kundenbasis laufen?
Marketing	Ist die Terminvergabe online möglich und werden die Daten intern entsprechend verarbeitet?
Marketing	Bieten Sie digitale Bring a friend - Programme?
Marketing	Bieten Sie auch reine Online-Angebote?
Marketing	Bieten Sie Marketing Popups?
Marketing	Bieten Sie kontinuierliche Newsletter?
Marketing	Bieten Sie Kunden - WLAN?
Marketing	Nutzen Sie Google AdWords - Kampagnen?
Shop	Betreiben Sie ein eigenes Kunden- bzw. Mitgliederportal (kostenlos und/oder bezahlt) in dem Sie spezielle Informationen für die Zielgruppe bereitstellen?
Shop	Betreiben Sie einen attraktiven Online-Shop in dem tolle Produkte, Angebote und Dienstleistungen online bestellt und erworben werden können?
Shop	Betreiben Sie einen attraktiven Offline-Shop in dem tolle Produkte, Angebote und Dienstleistungen online bestellt und erworben werden können?
Shop	Bieten Sie ein (digitales) Treueprogramm?
Shop	Bieten Sie ein (digitales) Prämienprogramm?
Shop	Bieten Sie POS Solutions?
Handeln / Kauf	Nutzen Sie online Upselling-Angebote, um weitere Verkäufe zu erzielen?
Handeln / Kauf	Nutzen Sie online Downselling-Angebote, um Kunden auch bei Kündigungen zu halten?
Handeln / Kauf	Bieten Sie sowohl im Online-Shop und über automatisierte Informationen regelmäßig Crossselling-Angebote?
Handeln / Kauf	Bieten Sie die Produkte und Dienstleistungen auf unterschiedlichen Online-Marktplätzen an?
Handeln / Kauf	Bieten Sie ein eigenes Online-Akademiesystem und darüber hinaus neben kostenlosen Kursen / Webinaren auch bezahlte Angebote an?

Handeln / Kauf	Nutzen Sie Abo-Modelle, um Kunden langfristig an sich zu binden und regelmäßige Einnahmen zu erzielen bzw. Laufzeiten zu verlängern?
Pflege, Beibehalten / Zurückgewinnen	Pflegen Sie Ihre eigene Online-Community, z.B. in Social-Media-Kanälen, um mit Interessenten und Kunden in Kontakt zu bleiben?
Pflege, Beibehalten / Zurückgewinnen	Fragen Sie Ihre Kunden regelmäßig und proaktiv nach einem Feedback zu Ihren Angeboten und Dienstleistungen?
Pflege, Beibehalten / Zurückgewinnen	Nutzen Sie automatisierte Bestätigungen und Erinnerungen z.B. im Zusammenhang mit Terminen?
Pflege, Beibehalten / Zurückgewinnen	Nutzen Sie automatisierte Kampagnen für Bestandskunden, z.B. nach persönlichen Kontakten, Webinaren oder Messen / Events?
Pflege, Beibehalten / Zurückgewinnen	Nutzen Sie automatisierte Rückgewinnungskampagnen, um stornogefährdete oder ehemalige Kunden wieder an unser Unternehmen heran zu führen?
Pflege, Beibehalten / Zurückgewinnen	Nutzen Sie automatisierte Geburtstags- und Jahrestagskampagnen, um mit Ihren Leads- und Kunden in Kontakt zu bleiben und weitere TouchPoints zu schaffen?
Pflege, Beibehalten / Zurückgewinnen	Bieten Sie Ihren Kunden ein Online-Service-Portal für Support-Anfragen und FAQs?
Empfehlung	Nutzen Sie ein eigenes Empfehlungsprogramm um Kunden und Kontakte dazu zu bewegen, Ihr Angebot weiter zu empfehlen?
Empfehlung	Bitte Sie Ihre Kunden systematisch um Referenzen und veröffentlichen Sie diese dann nach Freigabe auf den Internetseiten, in Social Media-Kanälen und geben sie diese an Interessenten weiter?
Empfehlung	Nutzen Sie aktiv Online-Bewertungssysteme und bitten Sie Ihre Kunden regelmäßig um Bewertungen?
Empfehlung	Nutzem Sie ein Affiliate-/ Weiterempfehlungsprogramm, um neue Leads zu gewinnen?
Empfehlung	Nutzen Sie Kooperationen mit anderen Unternehmen, um so gemeinsam neue Leads zu gewinnen?
Empfehlung	Arbeiten Sie mit Influencern und Bloggern zusammen, die über Ihr Angebot berichten und die Produkte und Dienstleistungen weiter empfehlen?
Empfehlung	Nutzen Sie die Kraft des viralen Marketings um Ihre Angebote bekannter zu machen und so auch weitere Empfehlungen zu erhalten?
Technik und Tools	Nutzen Sie ein CRM-System in dem alle gesammelten Daten über Interessenten und Kunden an einem Ort zusammengefasst sind?
Technik und Tools	Nutzen Sie ein Social-Media-Tool zur Content-Planung und automatisiertem Posting in den unterschiedlichen Social-Media Kanälen?
Technik und Tools	Nutzen Sie ein Tool für Online-Meetings, Webkonferenzen und Online-Webinare und werden die Daten der Teilnehmer im eigenen CRM-System erfasst?
Technik und Tools	Nutzen Sie ein Tool, um sämtliche E-Mail-Kampagnen, Chat- sowie SMS-Kampagnen zu automatisieren und zu steuern?
Technik und Tools	Nutzen Sie ein System, mit dem der Wert eines Kontaktes / Leads anhand seiner Interaktionen bewertet werden kann?

Technik und Tools	Nutzen Sie ein oder mehrere Tools, um Besucher auf den Webseiten, Öffnungsquoten von E-Mails, Klicks auf Links und Buttons zu tracken und auszuwerten?
Technik und Tools	Nutzen Sie ein Tool, um den Kunden online den Zugang zum Support zu ermöglichen sowie die Support-Abläufe zu automatisieren?
Technik und Tools	Nutzen Sie Besucher-Tracking, Online-Analysen, Conversion-Optimierung, A/B-Tests, Usability Tests, Feedback-Systeme?
Technik und Tools	Nutzen Sie Visitenkartenscanner, optimalerweise auf den mobilen Geräten?
Technik und Tools	Nutzen Sie Online-Chatsysteme wie z.B. WhatsApp, Messenger zur Kommunikation mit Leads und Kunden?
Technik und Tools	Nutzen Sie eigene Apps für mobile Geräte, um mit den Kunden zu interagieren, in Kontakt zu bleiben und sie über Neuigkeiten zu informieren?
Mitarbeiter	Nutzen Sie ein Mitarbeitergewinnungstool mit Anbindung an die Social Media?
Mitarbeiter	Nutzen Sie ein digitales Mitarbeiterbenefitprogramm?
Management	Nutzen Sie ein vollständig, digital integriertes Kundenverwaltungsprogramm?
Management	Nutzen Sie ein Kundenmanagementsystem mit dem individualisiert und automatisiert auf die Kunden eingegangen werden kann?
Management	Nutzen Sie eine automatisierte Banking Anbindung?
Management	Erhalten Sie über alle wesentlichen Daten automatische Reportings?
Management	Haben Sie jederzeit Übersicht und Zugriffskontrolle über die Systemzugänge?
Management	Nutzen Sie ein digitales und integriertes Terminvergabetool?
Management	Nutzen Sie ein digitales und integriertes Arbeitsplanerstellungstool?
Management	Nutzen Sie ein digitales und integriertes Abbuchungs- und Inkassotool?
Management	Wird die IT-Sicherheit gewährleistet?
Management	Wird der Datenschutz gewährleistet?
Management	Wird der Arbeitsschutz gewährleistet?

Abschnitt	Frage
Angebotsprogramm	Mit welchen Hauptprodukten / Angeboten verdienen Sie Ihr Geld jeweils einmalig?
Angebotsprogramm	Mit welchen Hauptprodukten / Angeboten verdienen Sie Ihr Geld im Dauerverhältnis?
Angebotsprogramm	Mit welchen Premium-Angeboten verdienen Sie Ihr Geld im hochpreisigen Bereich jeweils einmalig?
Angebotsprogramm	Mit welchen Premium-Angeboten verdienen Sie Ihr Geld im hochpreisigen Bereich im Dauerverhältnis?
Angebotsprogramm	Mit welchen Zusatzangeboten / Vermittlungen verdienen wir Geld?
Aktuelle Ausrichtung	Haben Sie ein klares Bild Ihrer Bestandskunden?
Aktuelle Ausrichtung	Wie sieht Ihr idealer Kunde aktuell aus?
Aktuelle Ausrichtung	Haben Sie bereits Zielgruppen oder Zielgruppensegmente bestimmt?
Aktuelle Ausrichtung	Passt Ihr Unternehmen zur Zielgruppe?
Kommunikation	Ist bekannt, wo sich Ihre Kunden und Interessenten Informationen, Erfahrungsberichte zu Ihren Themen und/ oder Dienstleistungen holen oder austauschen?
Kommunikation	Kommunizieren Sie auf allen wesentlichen Kanälen Ihrer Zielgruppe(n)?
Kommunikation	Sind Sie eine Quelle wertvoller Inhalte?
Vorbereitung	Welche Vertriebsziele / Kennziffern verfolgen Sie für Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung auf den Reichweitenstufen?
Ausrichtung	Haben Sie Potenzialfelder definiert und die Potenzialqualifikation (sind die Felder lukrativ?) durchgeführt?
Ausrichtung	Bietet das Unternehmen für dieses (Aktions-) Potenzialfeld einen echten Nutzen und wird dieser auch in der digitalen Welt wahrgenommen?
Ausrichtung	Haben Sie die Zielgruppennetzwerke und Plattformen bestimmt und einen eventuellen Leadeinkauf geprüft?
Ausrichtung	Haben Sie ein ausreichendes Budget und Ressourcen für die Reichweitenentwicklung bereitgestellt?
Ausrichtung	Haben Sie die ideale Customer Journey beschrieben?
Marketing	Ist das Basismarketing für alle Touchpoints definiert und hervorragend ausgestaltet?
Marketing	Haben Sie eine klare Outreach Strategie entwickelt?
Marketing	Sorgen Sie dafür, dass Ihre Angebote an die Bedürfnisse Ihrer Kunden laufend angepasst werden?
Reichweite	Bieten Sie systematisch kostenfreie oder vergünstigte, konkrete und attraktive Teaserangebote mit klaren Opt-ins an, die Interessenten zur Zusammenarbeit motivieren?
Reichweite	Sind Sie permanent Gesprächsthema Ihrer Kunden?
Reichweite	Laden Sie Ihre Kunden aktiv ein, am Aufbau Ihres Unternehmens mitzuwirken?

Multiplikation	Haben Sie die Häuptlinge / Influencer identifiziert und sprechen Sie über diese mit den Indianern?
Multiplikation	Werden die niedrigschwelligen Teaserangebote in ausreichender Zahl angenommen und kommt es zur Interaktion?
Multiplikation	Setzen Sie die Stars (die mit den besten Ergebnissen) auf die erste wesentliche Kontaktaufnahme?
Multiplikation	Gewährleisten Sie eine perfekte Nachbearbeitung der Erstkontakte bis zum Kauf?
Optimierung	Optimieren Sie permanent die Conversion Rate?
Optimierung	Haben Sie den Sales Funnel automatisiert?
Controlling	Wird der Sales Funnel regelmäßig überwacht?

Abschnitt	Frage
Erstkontakteaufnahme	Haben Sie einen Emailtext für den aktuellen Anlass entwickelt?
Erstkontakteaufnahme	Haben Sie einen Emailtext für das teilen nützlicher Ressourcen entwickelt?
Erstkontakteaufnahme	Haben Sie einen Emailtext für das Retargeting entwickelt?
Erstkontakteaufnahme	Haben Sie einen Emailtext für die Verfolgung der Aktivitäten entwickelt?
Erstkontakteaufnahme	Haben Sie einen Emailtext zum Thema Fördermittel entwickelt?
Erstkontakteaufnahme	Haben Sie einen Emailtext für eine gute Zusammenarbeit entwickelt?
Follow-Up 1	Haben Sie einen Emailtext zur Abfrage der Meinung entwickelt?
Follow-Up 1	Haben Sie einen Emailtext zum Thema -Link teilen- entwickelt?
Follow-Up 1	Haben Sie einen Emailtext für zur Verfügungstellender Dateien entwickelt?
Follow-Up 1	Haben Sie einen Emailtext für eine zur Verfügungstellende Kontaktliste entwickelt?
Follow-Up 1	Haben Sie einen Emailtext für eine zur Verfügungstellende Fallstudie entwickelt?
Follow-Up 1	Haben Sie einen Emailtext für die Empfehlung eines E-Books entwickelt?
Termineinladung	Haben Sie einen Emailtext für die Termineinladung entwickelt?

Abschnitt	Frage
Datenarten	Sammeln Sie unterschiedliche Datenarten?
Prognosehilfe	Nutzen Sie die Daten als Prognosehilfe bei der Entscheidungsfindung?
Angebotsinnovationen	Wenden Sie die Daten auf Angebotsinnovationen an?
Kundenbeobachtung	Beobachten Sie, was die Kunden tun?
Datenkombination	Kombinieren Sie die Daten über Silos hinweg?
Aufdecken	Decken Ihnen Erkenntnisse auf bzw. eröffnen Ihnen Ihre Daten Einblicke in die Kundenpsychologie?
Targeting	Haben Sie Ihre wichtigsten Kunden identifiziert, um bessere Ergebnisse aus allen Interaktionen mit den Kunden zu erzielen und die Kundengruppen einzugrenzen?
Personalisierung	Sind Ihre Werbebotschaften, Angebote etc. auf die individuellen Bedürfnisse des einzelnen Kunden angepasst?
Bezugrahmen	Stellen Sie die Daten, die Sie verwenden, für den Kunden in einen nützlichen Kontext, um neue Werte für Unternehmen und Kunden zu erzeugen? (Sport, Herzrate, Unternehmensführung, Nutzung etc.)

Abschnitt	Frage
Zugang	Ist der schnelle und einfache (digitale) Zugang gewährleistet?
Inspiration	Sind Sie eine Quelle wertvoller und inspirierender Inhalte?
Anpassung	Sind Ihre Angebote auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden angepasst?
Vernetzung	Sind Sie Gesprächsthema Ihrer Kunden (Vernetzung)?
Zusammenarbeit	Laden Sie Ihre Kunden ein am Aufbau Ihres Unternehmens mitzuwirken (Zusammenarbeit)?

Abschnitt	Frage
Stamm definieren	Kennen Sie Ihren Stamm?
Teil des Stamms sein	Sind Sie Teil des Stamms?
Bedürfnisse kennen	Kennen Sie die Bedürfnisse des Stamms?
Häuptlinge kennen	Kennen Sie die Häuptlinge/Influencer?
Lösungen haben	Entwickeln Sie Lösungen zur Befriedigung des Stamms?
Indianer ansprechen	Sprechen Sie über die Häuptlinge und Medizinhäuptlinge mit den Indianern?

Abschnitt	Frage
Bindung	Ist eine emotionale Bindung zwischen den Kunden und dem Unternehmen entstanden?
Bindung	Setzt das Unternehmen das Thema Service systematisch um?
Bindung	Nutzt das Unternehmen geeignete Methoden, um den Bestandskunden unsere Wertschätzung zu zeigen?
Bindung	Werden Kunden immer wieder zum Mitmachen und zur Interaktion aufgefordert?
Touchpoints	Ist das Unternehmen an allen persönlichen Touchpoints serviceorientiert und authentisch präsent?
Touchpoints	Ist das Unternehmen an allen digitalen Touchpoints serviceorientiert und authentisch präsent?
Begeisterung	Sind die Kunden mit den Lösungen / Angeboten zufrieden, nein mehr noch, von ihr begeistert?
Verbesserung	Werden in der Kundenbeziehung ständig neue Informationen aufgenommen?
Verbesserung	Werden in der Kundenbeziehung ständig Realität und Annahmen durch den Kunden verifziert?
Verbesserung	Wird in der Kundenbeziehung die Verbindung zum Kunden beständig intensiviert?
Innovation	Werden beständig neue und innovative Angebote zur Kundenansprache entlang der Customer Journey genutzt?
Verkauf	Verfügt das Unternehmen über ein effektives CRM-System entlang der Customer Journey?
Verkauf	Werden entlang der Customer Journey Verkäufe und Cross Selling systematisch stimuliert?
Verkauf	Gibt es geeignete Kennzahlen entlang der Customer Journey?

Abschnitt	Frage
Themenauswahl RIA-Prinzip	Interessieren Ihre Themen die Kunden wirklich?
Themenauswahl RIA-Prinzip	Haben Sie für alle Kunden passende Themen?
Inventur	Haben Sie Ihre Kommunikationsmittel, die Sie bereits nutzen, aufgelistet?
Inventur	Sind die Kommunikationsmittel, die die Konkurrenz bereits nutzt, bekannt?
Inventur	Ist Ihnen klar, welche Kommunikationsmittel Sie gerne nutzen würden?
Inventur	Beherrschen Sie die Technologien der künftigen Kommunikationsmittel?

Abschnitt	Frage
Karte zeichnen	Haben Sie definiert, wo Sie in einem halben Jahr sein wollen?
Ideen skizzieren	Haben Sie im Team 10-20 Lösungsansätze entwickelt und in kleinen Skizzen verdeutlicht, wie Sie die Ziele erreichen wollen?
Entscheiden und planen	Streiten Sie sich über die Kombination der Ideen, die verfolgt werden sollen?
Storyboard	Haben Sie das Storyboard darüber entwickelt, wie der Prototyp getestet werden soll?
Prototyp bauen	Haben Sie den Prototypen gebaut?
Ergebnis testen	Haben Sie das Ergebnis getestet?