

EINE VISION AUS TRAINING UND PERFEKTION



Pünktlich zur FIBO erwartete eine ganze Branche neue Impulse und Problemlösungen für modernes und zeitgerechtes Fitnessstraining.

Nachdem jahrelang kaum noch wirklich innovative Neuerungen erschienen sind, entsteht Unsicherheit über die zukünftige Ausrichtung und Positionierung von Fitness.

Wie weit können die heutigen Fitnessangebote auf die Wünsche und Bedürfnisse unserer Kunden von morgen eingehen oder diese realisieren? Entspricht unser heutiges Fitnessangebot der Wertevorstellung eines modern lebenden Menschen, der gelernt hat, technische Innovationen als Erleichterung zu nutzen? Heute werden Ergebnisse gefordert, schneller, wirksamer, besser soll es

sein. So gilt Zeit als wertvoller Parameter. Optimal ist ein hochwirksames Training in nur 20 Minuten.

BEDÜRFNISSE UND ZIELE DES MARKTES

Hinter Wunderpillen, Superdiäten und Sensationsprogrammen verbirgt sich der Wunsch nach Ergebnissen. Unsere Kunden suchen nach Sensationen, besonders aber nach sensationellen Resultaten. So bedarf es neuer Trainingssysteme, die dem Zeitgeist zusagen und den Bedürfnissen unserer Zielgruppen nach einer schnellen und hohen Wirksamkeit entsprechen.

Körperformung, Leistungssteigerung, Schmerz- und Beschwerdelinderung, hohes körperliches Wohlbefinden auf der Kundenseite, kalkulierbare Investitionen, schneller und kontinuierlicher Return on Investment, einfache Handhabung, Nutzung für verschiedenste Zielgruppen und Einsatzbereiche auf der Betreiber- und Investorenseite.

Um diese Ansprüche zu erfüllen, bedarf es völlig neuer Anwendungstechniken, die einen Wandel der Trainingsmethoden und ein neues Verständnis für Training und Effektivität erfordern. Ein Paradigmenwechsel ist notwendig, um ein Höchstmaß an Wirksamkeit in einem nur geringen Zeitaufwand zu realisieren.

EIN GANZKÖRPER – TRAININGSGERÄT, DAS

- alle Muskeln zeitgleich und hochwirksam trainiert,
- muskuläre Dysbalancen erkennt und ausgleicht,
- Figur und Körper wirklich formt,
- Bindegewebe festigt und Cellulite lindert und glättet,
- Körperfett reduziert,
- Rücken- und Gelenke stabilisiert!

Was würde es bedeuten, eine solche Technologie zu verwenden?

Wie viele Kunden würden wir mit diesem Angebot erfolgreich ansprechen und NEU gewinnen können?

Welche Summen wären Kunden bereit zu zahlen, wenn alle zuvor aufgeführten Ergebnisse schon nach nur wenigen Anwendungen eintreten würden? Welche neuen Angebote könnten für Hotelkunden deklariert und erfolgreich umgesetzt werden? Welche finanzkräftigen Zielgruppen könnten wir so als neue Kunden gewinnen?

ENDLICH IST ES SOWEIT!

Der erste wirkliche Ganzkörpertrainer wurde uns zur diesjährigen FIBO in Essen präsentiert. Kaum vorstellbare Resultate, Trainingsergebnisse die eindrucksvoll überzeugen! Die ausgezeichneten Ergebnisse aus den bereits vorliegenden universitären Studien und die Erfahrungen aus den Feldversuchen, haben die Erwartungen, sowohl der Probanden als auch der Wissenschaftler, weit übertroffen. Ein völlig neues Zeitalter des Körpertrainings hat begonnen. Mit dem Body Transformer wird ein neues Paradigma für Training und Ergebnisse definiert. Dieses GANZKÖRPERTRAINING wird als gruppenspezifisches Training durchgeführt. Es bietet allen Personen- und Zielgruppen, unabhängig vom individuellen Trainings- und Leistungsstand, ausgezeichnete körperliche Entwicklungen und Ergebnisse. Spezielle Vermarktungsideen und ein geringer Platzbedarf ohne störende Geräuschentwicklung, bieten völlig neue Wege für den Gesundheits-, Fitness- und Hotelmarkt.

Weitere Details: www.bodytransformer.de



Eine revolutionäre Trainingsidee gewinnt neue Zielgruppen

INTELLIGENTES AUSDAUERTRAINING FÜR ALLE ZIELGRUPPEN

Wer heute mit durchschnittlich 5 bis 8 Kursstunden Indoor Cycling oder Spinning je Woche, einer nur geringen Anzahl seiner Kunden Freude bereitet, der kann jetzt dank einer genialen Erfindung mit nur wenigen Handgriffen seine Marktchancen um das Zehnfache steigern.

Wer noch abwartend auf veränderte Umfeldbedingungen hofft, verschläft wohl seine besten Chancen. Zugreifen und handeln, intelligente Lösungen erkennen und konsequent realisieren. Dies ist die Devise, nach der Tomahawk seine kundenfreundlichen Erfolgslösungen dem Markt präsentiert. „Sensitive Cycling“ ist eine Massenbewegung, die sich dem Indoor Cycling oder Spinning weit überlegen zeigt. Nachdem sich Spinning und Indoor Cycling auf nur wenige sportliche Mitglieder limitiert, mussten neue Anwenderkonzepte für das weite Zielspektrum des Fitnessmarktes gefunden werden, um die Wirtschaftlichkeit der Investitionen zu garantieren.

Mit dem Radfahren raus aus der Nischenanwendung und selbstbewusst in die Hauptzielgruppen einsteigen. So lautet die Botschaft einer Erfolgsstory, die mit dem „Sensitive Cycling“ beginnt. Wo beim Spinning nur geringe Mitglie-

derzahlen wirkliche Begeisterung zeigen, beweist das „Sensitive Cycling“ seine Stärken. Neue große Zielgruppen gewinnen und durch zeitgerechte Angebote langfristig stabilisieren.

Den Erfordernissen des Marktes folgend, beweisen gruppenanimierte Angebote ihren Erfolg. Bedarfsorientierte Fitnesskonzepte, die Trainingsspaß und Kundenzufriedenheit erhöhen, erfordern Gruppenanimation, Gruppendynamik und kreative Betreuungskonzepte in einer finanzierbaren Größe. So ist die Idee, ein kontrolliertes Grundlagenausdauertraining mit Animation auf der bereits vorhandenen Basis der Tomahawk Technik durchzuführen, ein genialer Schachzug. Dieser wird durch ein patentiertes Ergänzungs-



modul ermöglicht, mit dem eine einfache und schnelle Aufrüstung des Tomahawk zum „Sensitive Cycling Bike“ realisiert werden kann. Eine bequeme und aufrechte Sitzposition schafft die Voraussetzung für neue Anwendungsgebiete. So lassen sich schnell neue Zielgruppen definieren und gewinnen. Senioren, Untrainierte, Übergewichtige und Personen mit Rückenbeschwerden stehen dabei im Vordergrund und bieten eine Angebotsvielfalt für annähernd 100 % unserer möglichen Mitglieder. Eingebunden in den Trainingsplänen lassen sich so bis zu 38 Kursstunden wöchentlich realisieren. Wer eine Analyse zur Wirtschaftlichkeit seiner Spinningaktivitäten durchführt, kommt an der Option „Sensitive Cycling“ aufgrund der unschlagbaren Nutzungsalternativen einfach nicht vorbei. Wer heute vor der Entscheidung steht, kann es sich kaum noch leisten allein in den auf ca. 5 % limitierten Spinning- und Indoor Cycling Markt zu investieren, wenn sich mit nur 10 % Mehrkosten schon 100 % des Marktes gewinnen und abdecken lassen. So beweist sich „Sensitive Cycling“ als die vielleicht beste und wirtschaftlichste Idee seit es Fitness gibt.

Weitere Details: www.tomahawk.de