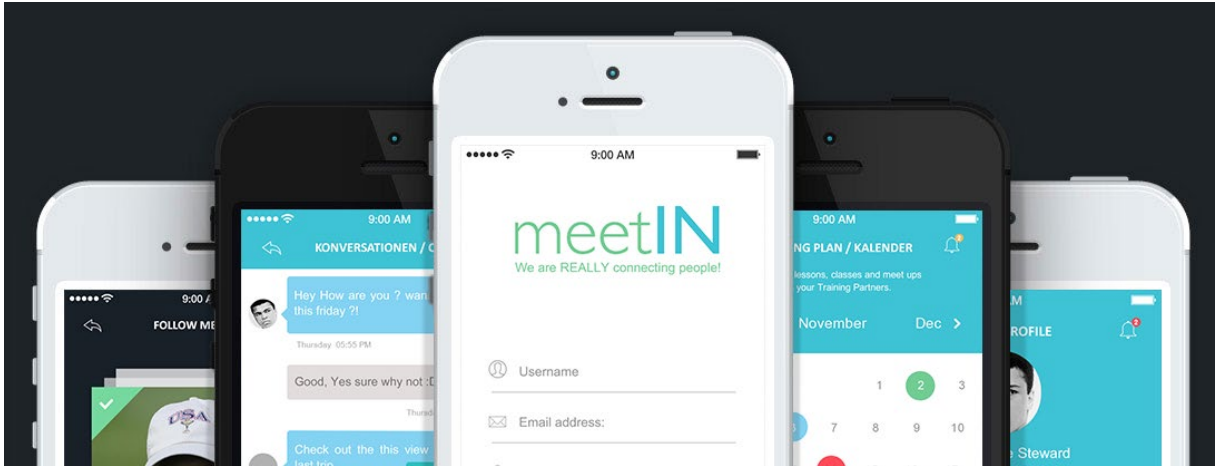


10 Verkaufsargumente der App



Folgende Argumente und Begründung dienen zur Kundenüberzeugung und Beratung:

Kostenlos bis 300 Mitglieder!

Die App ist kostenlos für bis zu 300 Mitglieder. Fitness Studios und Vereine können somit die App testen und herausfinden ob sie für Ihren Club sinnvoll ist.

Matching Members

Mit Hilfe eines Matching Algorithmus bringt die App Mitglieder zusammen, die gut zueinander passen. Trainer können direkt kontaktiert werden!

Kundenbindung

meetIN vernetzt Mitglieder und garantieren diesen eine 100%ige Privatsphäre. Ein Kundenbindungsinstrument, das es in sich hat.

Blogbeiträge für Mitglieder

meetIN bietet seinen Partnern in der Premium und Platinum Version diverse Blogartikel für Mitglieder an, die für die bessere Kundenbindung und zur Monetarisierung genutzt werden können.

Neumitglieder Akquisition

Mit meetIN neue Mitglieder akquirieren. User können gezielte Werbebotschaften mit einem Klick in Sozialen Netzwerken teilen.

Eigene Community

Mit meetIN können Menschen mit gleichen sportlichen Interessen innerhalb eines Sportclubs oder Fitness Studios effektiv zusammengebracht werden.

Targeted Marketing

Mit meetIN können Mitglieder gezielt, personalisiert und ohne Streuverluste Promotionen und Produktinformationen senden.

Push Notifications

Mitglieder erhalten Informationen in realtime, so können sie aktuelle Nachrichten wie Kursänderungen o.ä. zeitnah kommunizieren.

Affiliate Links

Mit meetIN Geld verdienen: Sportvereine und Fitness Studios können über die App Produkte und Inhalte mit Affiliate Partnern verlinken.

Banner Werbung

Mit meetIN Geld verdienen: Trainer, Werbepartner oder selbständige Mitglieder können über die App mit Bannern und Links Werbung schalten.

Big Data

Mit meetIN können Clubs wichtige Daten für ihr weiteres Marketing nutzen und neue Fitness Trends frühzeitig erkennen.

Achtung!

Einige Sportvereine und Fitness Studios nutzen bereits eine App. Unser Verkaufsargument ist dennoch valid, da meetIN:

- a.) kostenlos ist und
- b.) Mitglieder gratis vernetzt und
- c.) die Möglichkeit bietet zusätzliche Umsätze zu generieren!

Bei diesem Argument kannst Du potentiellen Kunden erklären das Sportvereine und Fitness Studios bald eine Mehrzahl von Apps anbieten werden (für Ernährung, Trainingspläne, zur Fitness, als Community App usw.) und das die Vernetzung zwischen Apps rapide wächst, was bedeutet das Mitglieder mehrere Apps rund um ihren Fitness Club nutzen werden.