



**GEMEINSAM
ERFOLGREICH**

Auf Wachstumskurs mit dem milon Mikrostudio

Businesskonzept für engagierte Gründer und Studiobetreiber als erfolgsversprechendes Standbein

Zielgruppenorientierte Mikrostudio-Konzepte zählen zu den aktuellen Trends der Fitness- und Gesundheitsbranche. „Das Thema Mikrostudio und die strategische Entwicklung darauf abgestimmter Konzepte ist seit Jahren eine unserer Kernkompetenzen“, so Udo Münster, CEO von milon industries. „Die milon Microclub-Konzepte bilden bereits jetzt einen maßgeblichen Anteil unserer Umsätze und sind Plattform für die Globalisierung der Marke milon. Durch unsere langjährige und umfassende Expertise in diesem Bereich sind wir in der Lage, Betreibern und Neugründern ein schlüsselfertiges Konzept an die Hand zu geben, welches zukünftig ein starkes Wachstumspotential für die gesamte Fitness- und Gesundheitsbranche sein wird.“ Zugleich ist das milon Mikrostudio ein strukturiertes und bewährtes Angebot für Betreiber von Fitness- und Gesundheitseinrichtungen, die neu gründen oder in einen zusätzlichen Standort investieren, neue Zielgruppen erschließen und ihre eigene Position abseits der klassischen Studio-Konkurrenz im Markt stärken wollen. Das Gründermodell milon Microclub, das in den letzten Jahren bereits erfolgreich in mehr als 100 Einrichtungen in England, Holland und Belgien umgesetzt wurde, findet auch in Deutschland eine steigende Nachfrage.

Schlanke Strukturen für mehr Wachstum und Qualität



Modernste Technologien, Personal Training für alle und die Reduktion auf das Wesentliche sind die ausschlaggebenden Erfolgsfaktoren für ein milon Mikrostudio als wirtschaftlich attraktive Alternative zum klassischen Fitnessbetrieb. Als Grundlage dient ein durch einen milon Beratungsexperten ausgearbeiteter Businessplan, der auf den optimierten Einsatz von Raum, Personal und Nutzer zielt

und auf eine stetige Steigerung der Trainingsqualität ausgerichtet ist. Bei Planung und Umsetzung der milon BOOST-Konzeptstandards unterstützt milon seine Partner auf jeder Projektstufe: von der Flächensuche über die Einrichtung bis hin zur Marketingstrategie. Das Mikrostudio benötigt lediglich eine Fläche von etwa 150 bis 300 Quadratmeter. Diese bietet bereits ausreichend Platz für ein multifunktionales, digital vernetztes milon Trainings- und Betreuungssystem und damit eine kostengünstige Alternative zu großen Studioflächen.

Platzsparende, effektive Trainingsgeräte sind bei der begrenzten Fläche ein Muss: Die milon Q-Serie als ein volldigitalisiertes Zirkelsystem in Kombination mit dem five-Bewegungskonzept sind für den Mikrostudiobetrieb prädestiniert. Durch die kurzen Zirkeltrainings-Intervalle können bis zu 500 Personen auch auf kleiner Studiofläche mit nur einem milon Zirkel trainieren. Digital erfasste Trainingsanalysen und -pläne helfen dem

Trainer einen optimalen und zugleich effizienten Betreuungsstandard zu schaffen und ermöglichen es zugleich ein „Personal Training für alle“ anbieten zu können. Das Mikrostudiokonzept sieht zudem begrenzte Öffnungszeiten vor, die weniger Vollzeitstellen benötigen und zugleich sämtliche Konzentration auf das einzelne Mitglied richten.

Erfahrung schafft Erfolgsgeschichten

Fast die Hälfte aller milon Kunden betreibt wirtschaftlich erfolgreiche Einrichtungen, die mehrheitlich mit milon Geräten ausgestattet sind. So lag der Schritt nahe, aus der Erfahrung dieser Erfolgsgeschichten ein Konzept zu entwerfen, das es Studiobetreibern ermöglicht, sich mit einem Mikrostudio ein zweites Standbein zu schaffen und durch die Spezialisierung auf bestimmte Zielgruppen von der Konkurrenz abzuheben. Aber auch engagierten Gründern gelingt mit der Expertise von milon und dem Mikrostudiokonzept der Einstieg in den Fitness- und Gesundheitsmarkt. Denn ein großes Potenzial von Mikrostudios liegt in der Ausrichtung auf neue Zielgruppen, nämlich diejenigen, die etwas für ihre Gesundheit tun möchten und sich von einem klassischen Fitnessstudio nicht angesprochen fühlen, da es ihnen an Zeit und Motivation fehlt.

„Der Fitnessmarkt bietet heute großartige Chancen für Studiobetreiber und engagierte Gründer, etwa durch die Erschließung des Zweiten Gesundheitsmarktes. Zielgruppenspezifische Angebote und neue Ideen für ein effektives Zusammenspiel von Training und Gesundheit werden dabei immer wichtiger“, erklärt Udo Münster, CEO von milon. „Unser Ziel ist es, unsere Partner durch zukunftsweisende, kostengünstige Konzepte wie dem Mikrostudio in Wachstumsfragen erfolgreich zu beraten. Dabei stehen wir ihnen als erfahrener Partner mit unseren digitalisierten Trainingssystemen, unserem technologischen und strategischen Knowhow, unseren Marketing-Services sowie sportwissenschaftlichem und betriebswirtschaftlichem Wissen zur Seite.“

Weitere Informationen finden Sie unter www.milon.com