

7 Tage, 5 Kontakte: die Nachfass-Sequenz

Die Hälfte aller Probetrainings-Leads erscheint nie – und fast immer liegt das nicht an der Anzeige, sondern an den Stunden danach. Dieser Ablauf hebt die Erscheinungsquote in der Praxis von rund 30 auf über 60 Prozent. Alle Texte darfst du wörtlich übernehmen.

Der Ablauf

WANN	KANAL	ZIEL
Minute 0–15	SMS oder WhatsApp	Bestätigen, dass die Anfrage angekommen ist – und den Termin greifbar machen.
Stunde 1–4	Anruf	Erster echter Kontakt. Kurz, freundlich, mit konkretem Terminvorschlag.
Tag 1, abends	E-Mail	Was den Menschen beim Termin erwartet. Nimmt die Unsicherheit vor dem ersten Mal.
Tag 2	Anruf (andere Uhrzeit)	Wer morgens nicht rangeht, geht abends ran – und umgekehrt.
Tag 4	SMS oder WhatsApp	Eine einzige geschlossene Frage. Antworten ist leichter als zurückrufen.
Tag 7	E-Mail (Abschluss)	Freundlicher Schlusspunkt mit offener Tür. Erzeugt erstaunlich oft noch eine Antwort.

Die drei Regeln

- Immer ein konkreter Terminvorschlag. „Melde dich gern“ ist kein Vorschlag.
- Nie zwei Kontakte am selben Tag auf demselben Kanal.
- Nach dem sechsten Kontakt ist Schluss. Alles danach schadet der Marke.

Was den größten Unterschied macht

Nicht die Zahl der Kontakte, sondern der **Zeitpunkt des ersten**. Zwischen einer Reaktion nach 5 Minuten und einer nach 60 Minuten liegt in den meisten Betrieben ein Unterschied von mehr als 20 Prozentpunkten in der Erreichbarkeit. Wenn du nur eine Sache änderst: diese.

Was du nicht schreibst: keine Rabatte im Nachfassen (wer wegen des Preises kommt, kündigt wegen des Preises) · kein „letzte Chance“ (künstliche Knappheit durchschaut man lokal sofort) · keine Sprachnachrichten an Menschen, die dich noch nie gesehen haben.

Die Textbausteine

In eckigen Klammern steht, was du ersetzt. Du-Form, weil sie in Health & Fitness der Normalfall ist – bei Praxen sinnvollerweise auf Sie umstellen.

MINUTE 0–15 · SMS / WHATSAPP

Hi [Vorname], hier ist [Name] von [Studio]. Deine Anfrage für das Probetraining ist da. Ich rufe dich gleich kurz an, damit wir einen Termin finden, der wirklich passt. Falls du gerade nicht kannst: Antworte einfach mit einem Tag, an dem es dir passt.

Warum das wirkt: Der Mensch weiß, dass gleich jemand anruft – und eine unbekannte Nummer wird eher angenommen.

STUNDE 1–4 · ANRUF

„Hi [Vorname], [Name] von [Studio] – du hattest dich fürs Probetraining eingetragen. Kurze Frage vorweg, damit ich dich richtig einplane: Willst du eher abnehmen, Kraft aufbauen oder einfach wieder regelmäßig in Bewegung kommen?“

Erst die Frage, dann der Termin. Wer über sein Ziel gesprochen hat, sagt seltener ab. Terminvorschlag danach immer zweigleisig: „Donnerstag 18 Uhr oder Samstag 10 Uhr – was passt besser?“

TAG 1, ABENDS · E-MAIL

Betreff: Dein Probetraining am [Wochentag], [Uhrzeit]

Hi [Vorname],
kurz, damit du weißt, was dich erwartet: Wir starten mit zehn Minuten Gespräch – wo du stehst, was du erreichen willst. Danach zeige ich dir die Geräte, die für dich wirklich relevant sind, und du trainierst einmal komplett durch. Insgesamt rund 60 Minuten.

Mitbringen: Sportsachen, Handtuch, Trinkflasche. Sonst nichts.

Wenn etwas dazwischenkommt, schreib mir einfach – wir finden einen neuen Termin.

Bis [Wochentag],
[Name]

Das Unbekannte ist der häufigste Grund fürs Nichterscheinen. Diese Mail nimmt es weg.

TAG 4 · SMS / WHATSAPP

Hi [Vorname], passt [Wochentag] um [Uhrzeit] noch bei dir? Kurz „ja“ oder „nein“ reicht mir völlig.

Eine geschlossene Frage. Jede offene Formulierung senkt die Antwortquote spürbar.

TAG 7 · E-MAIL (ABSCHLUSS)

Betreff: Ich lass dich in Ruhe

Hi [Vorname],
ich habe dich ein paar Mal erreichen wollen – offenbar passt es gerade nicht. Das ist völlig in Ordnung, ich melde mich jetzt nicht weiter.

Dein Probetraining bleibt für dich reserviert. Wenn du in vier Wochen oder in vier Monaten Lust hast: einfach auf diese Mail antworten, dann machen wir einen Termin.

Alles Gute,
[Name]

Dieser Baustein bringt regelmäßig noch Antworten – gerade weil er nichts verlangt.