

DAS BESTE IST RUND vibrationlounge



by **vibro:x:pert™**
www.vibro-x-pert.de

*„Weisheit heißt zu wissen,
was als Nächstes zu tun ist;
Tugend heißt, es zu tun“*

David Starr Jordan

US-amerikanischer Zoologe, Ichthyologe,
Botaniker, Eugeniker und Friedensaktivist

vibro:x:pert™



Hallo!
Ich bin **Professor Xpert.**

Ich berate Kunden zum Thema Vibrationstraining seit 2001. Während meiner Zeit als Manager von 3Vibrationsstudios, habe ich viele Service-Erfahrungen mit dem Hersteller gesammelt. Also habe ich Herrn Jochimczyk dazu geraten, den Vertrieb inkl.Reparaturen selbst aufzubauen.

Bis heute, hat er mehr als 1.000 Maschinen in ganz Europa verkauft. Während dieser Zeit, habe ich Studios kommen und gehen sehen, und weil ich ein Professor bin, habe ich Nachforschungen angestellt, warum Vibrationsstudios unprofitabel sind. Nach 5 Jahren Studiererei, weiss ich jetzt ganz genau, wie Mikrostudios funktionieren und was benötigt wird, um diese professionell aufzubauen. Ich helfe Ihnen dabei, Ihr eigenes Mikro-Studio auf der Überholspur in die Gewinnzone zu bringen.

Lassen Sie mich erklären, wie es funktioniert und was die ersten Schritte für Sie wären.



Inhaltsverzeichnis

Intro (2-3)

Inhaltsverzeichnis (4)

KONZEPT | Was ist eine vibrationlounge? (5-26)

Prolog (6-8)

Konzept (9-14)

Was ist eine vibrationlounge? (15)

1. Vibrationsgeräte (16)

2. Vibrationsfahräder (17)

3. :X: Standort (18-19)

4. Software: iPad APP (20-21)

5. Innovatives Training: vibrationtraining2.0 (22-23)

6. Coaching (24)

7. Schulungen (25)

8. Design & Style (26)

MARKETING | Image & Selling (27-38)

1. Maskottchen (28)

2. Logo (29)

3. Broschüre (30-31)

4. Visitenkarten (32)

5. Imagebroschüre (33)

6. Kampagnen (34-35)

7. Videos (36)

8. Soziale Netzwerk (37)

9. Newsletter (38)

ERÖFFNUNG | Ihrer eigenen vibrationlounge (39-46)

1. Video: Eröffnung (40)

2. Eröffnung (41)

3. Drop-Flag (42)

4. Flyer (43)

5. Plakate und Roll-up (44)

6. Stand (45)

7. Merchandising (46)

BUSINESSPLAN | Vibration Markt (47-56)

Markt und Risikoanalyse (48-51)

Businessplan 2013 (52-53)

Businessplan 2014 (54)

Businessplan 2015 (55)

Entwicklung (56)

Epilog (57)

Kontaktieren Sie uns (58-59)

KONZEPT
Was ist eine vibrationlounge?

3 Marken

vibro:x:pert™

Abkürzung: **VX**

Produkt: **Vibrations Produkte (Maschinen und Accessoires)**

Gründer: **Sven Jochimczyk**

Gründung: **2001**

Sven Jochimczyk ist Inhaber der Marken **vibroXpert™**. Diese ist offiziell beim Harmonisierungsamt für den Binnenmarkt für Marken, Muster und Modelle rechtskräftig angemeldet und eingetragen.

vibrationlounge

Abkürzung: **VL**

Produkt: **der perfekte Ort für Vibrationstraining**

Gründer: **Sven Jochimczyk**

Gründung: **2013**

Sven Jochimczyk ist ebenso zukünftiger Inhaber der Marke **vibrationlounge***. Diese ist offiziell beim Harmonisierungsamt für den Binnenmarkt für Marken, Muster und Modelle rechtskräftig angemeldet. Wir erwarten aktuell die Bestätigung der Anerkennung als registrierte Wort-Bildmarke. Sie als Betreiber einer **vibrationlounge** erhalten dann natürlich exklusive Nutzungsrechte inklusive eines Gebietsschutzes!

vibrationtraining 2.0

Abkürzung: **VT**

Produkt: **Strategie und Philosophie**

Gründer: **Sven Jochimczyk**

Gründung: **2012**

vibrationlounge*:
Logo befindet sich im
Prüfungsverfahren zur
Anerkennung als
Wort-Bildmarke (™)

Zertifikate und Preis



HFA AWARD

vibrationlounge von vibroXpert™
Beste Konzept Idee
2013

www.hfa-consulting.de



WELLNESS INNOVATION AWARD

vibrationlounge von vibroXpert™
Bewerbung Kategorie Body&Fitness
2014

www.wellness-innovation.eu



ISPO AWARD

reAct von vibroXpert™
Winner
2013

www.award.ispo.com



SÜDWESTFALEN AWARD

Energysystem von vibroXpert™
Nominierung für Internetauftritt
2006

www.suedwestfalenaward.de

Messe Teilhaber



FIBO

Internationale Leitmesse für Fitness,
Wellness und Gesundheit

www.fibo.de



FIBO 2011

Essen, 14.-17. April 2011

Messestand: Halle4 C12



FIBO 2012

Essen, 19.-22. April 2012

Messestand: Halle3 A18



FIBO 2013

Köln, 10.-13. April 2013

Messestand: Halle8 A38



FIBO 2014

Köln, 3.-6. April 2014

Messestand: Halle8 A38

Wir waren dabei:

- **ZÜSPA**, Schweiz
20.-29. Sept 2013
- **FIT EXPO**, Polen
24.-26. Mai 2013



Sven Jochimczyk

Geschäftsführer von
vibroXpert™ und Gründer von
vibrationtraining 2.0
und vibrationlounge,

spricht über sein
neues Konzept für
Vibrationstraining

Einführung in die vibrationlounge
(Öffnen Sie www.youtube.de und geben Sie den
Suchbegriff *vibrationlounge Interview* ein)

Herzlich willkommen!

Ich habe etwas für Sie: die vibrationlounge.

Die vibrationlounge ist unser Geschäftsmodell für Fitnessanlagen-Betreiber, Personal Trainer, Existenzgründer, Studioinhaber oder Personen aus der Geschäftswelt, die ein rentables Investitionsprogramm suchen.

Wir haben für Sie entwickelt!: die vibrationlounge.

Vibrationstraining ist seit nunmehr 13 Jahren zu einer festen Größe, im Bereich des Fitnessstrainings geworden. Die Marktabstabilisierung bringt es mit sich, dass dutzende unabhängige Studien, Diplom- u. Bachelorarbeiten, erstellt wurden, die die positive Wirksamkeit von Vibrationstraining auf Körper und Geist bestätigen. Viele Ärzte empfehlen es Ihren Patienten, da es eine schonende Art und Weise ist, Muskulatur aufzubauen. In vielen Studios wird Vibrationstraining für ca. 79€ europaweit angeboten. Mit durchschnittlich 400 Kunden pro Studio werden allein in Deutschland ungefähr 10 Mio.€ umgesetzt und das jährlich um 15-20% stetig steigend. Es gibt in Deutschland ungefähr 200 gelistete Vibrationsstudios, davon gibt es aber keine nennenswerte Zahl, die innerhalb eines funktionierenden Konzeptes verbunden sind. Von den 200 gibt es nur ganz wenige, die profitabel sind, geschweige denn dieses Geschäft auf Dauer erfolgreich aufbauen und weiterentwickeln können. Gründe dafür sind mangelnde Erfahrung im Marketing und Managementbereich bzw. das nötige Fachwissen, um Vibrationstraining als erfolgreiches Geschäftsmodell weiterentwickeln und auf Dauer immer update halten zu können. Das möchten wir ändern und Ihnen dabei helfen, eine oder später mehrere vibrationlounge schnell und leicht in die Profitzone zu bringen.

Ich möchte Sie heute in unser lukratives Studiokonzept einführen, die vibrationlounge. Mit diesem Konzept können auch Sie ab heute Ihre Einrichtung erfolgreich auf die Beine stellen.



vibrationlounge was ist das?

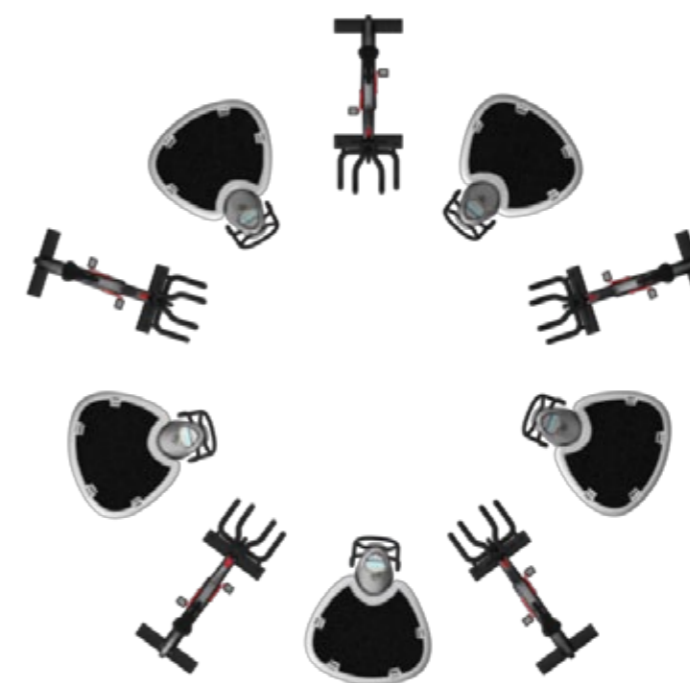
Sie können sich unser Geschäftsmodell so vorstellen, wie den Bäcker, den Drogeriemarkt, den Lebensmittelsupermarkt um die Ecke, den Friseur und jetzt auch den Fitnessbereich, als kleine, feste Instanz in Ihrer Nachbarschaft. Europaweit, beginnend mit Deutschland, Schweiz und Österreich, werden wir Studiobetreiber dabei unterstützen, eine oder mehrere vibrationlounge zu eröffnen. Im zweiten Aufbauschritt folgen dann Frankreich, Spanien, Italien und Polen.

Wir kalkulieren **eine vibrationlounge pro 20.000 Einwohner**. Das heißt in einer Stadt von 100.000 Einwohnern können Sie als Betreiber, fünf erfolgreiche Studios eröffnen.

Die Zielgruppe der vibrationlounge kurz: Jeder soll darin trainieren können. Die Oma, die Freundin, Schwager, Tante, Onkel,... und das ist einer der entscheidenden Erfolgsfaktoren. Es geht nicht darum, einen riesen Werbeaufwand zu betreiben, um den perfekten Kunden zu finden. Nein, dadurch, dass sich jeder in einer vibrationlounge™ gut betreut und wohl fühlt und seine Ziele erreicht, wird eine Mundpropaganda angekurbelt, die einer kleinen ausgelösten Lawine gleichkommt, die schnell ins Rollen kommt. Würden Sie diese mit uns anstossen wollen?

Was macht es für Sie so interessant?

Eine vibrationlounge soll innerhalb der nächsten 5 Jahre zu einer festen Größe einer jeden Nachbarschaft gehören. Das schaffen wir, indem wir eine vibrationlounge sehr effizient aufbauen, wir sie mit Ihnen sehr individuell und sehr persönlich gestalten. Alles, was nicht funktioniert, können wir aufgrund unserer Erfahrung, Gott sei Dank, weglassen. „Wir als Xperten“ für Vibrationstraining und Geräte zeigen Ihnen ein Konzept, was von der 1. Minute Ihres Beginns an, funktionieren wird. Extrem effizient und unkompliziert werden Sie ohne testen und probieren auf direkten Wege in die Profitzone kommen. Dafür legen wir unsere Hände ins Feuer.



Unser Geschäftskonzept basiert darauf, dass Sie überschaubare Fixkosten haben

Große Fixkosten-Apparate stemmen müssen, das ist Vergangenheit! Sie beginnen mit einem kleinen Geräteparcours von 10 Maschinen und bauen diesen nach und nach aus, um mehr Kunden gleichzeitig bedienen zu können. Sie starten mit einer kleinen Anfangsinvestition für den Umbau, Flyer drucken und los geht's!

Mehr ist nicht notwendig, denn mit uns haben Sie die Chance, die vibrationlounge als Mietkaufkonzept oder via Finanzierung aufzubauen. Raumkonzept, Marketing, Ladeneinrichtung, Betriebsausstattung, Software, Ausbildung, Unternehmensbetreuung, Controlling und natürlich der Geräteparcours werden Ihnen von uns zur Verfügung gestellt. Nach drei Jahren erfolgreichen Umsetzens der vibrationlounge gehört sie dann mit dem gesamten Equipment Ihnen. Wenn Sie nicht bereits 2 oder 3 weitere Standorte in dieser Zeit eröffnet haben, werden wir Ihnen zeigen, wie Sie auch das schaffen können. Könnte das für Sie interessant sein?

Wie geht's los?

Die Umsetzung des Ganzen beginnt damit, das Sie uns einen Grundriss, der von Ihnen für dieses Projekt favorisierten Räumlichkeiten zusenden. Die Immobilie sollte nicht größer als 90-150qm sein. Wir haben natürlich den qm-Bereich relativ übersichtlich gewählt, da es aber auch wirklich nicht mehr braucht! Sie bekommen von uns eine 3D Grundrissplanung, wo Sie dann eine wunderbare Übersicht über die einzelnen Bereiche der vibrationlounge bekommen. Sie bekommen von uns natürlich gleichzeitig die Innengestaltung mitgeliefert.

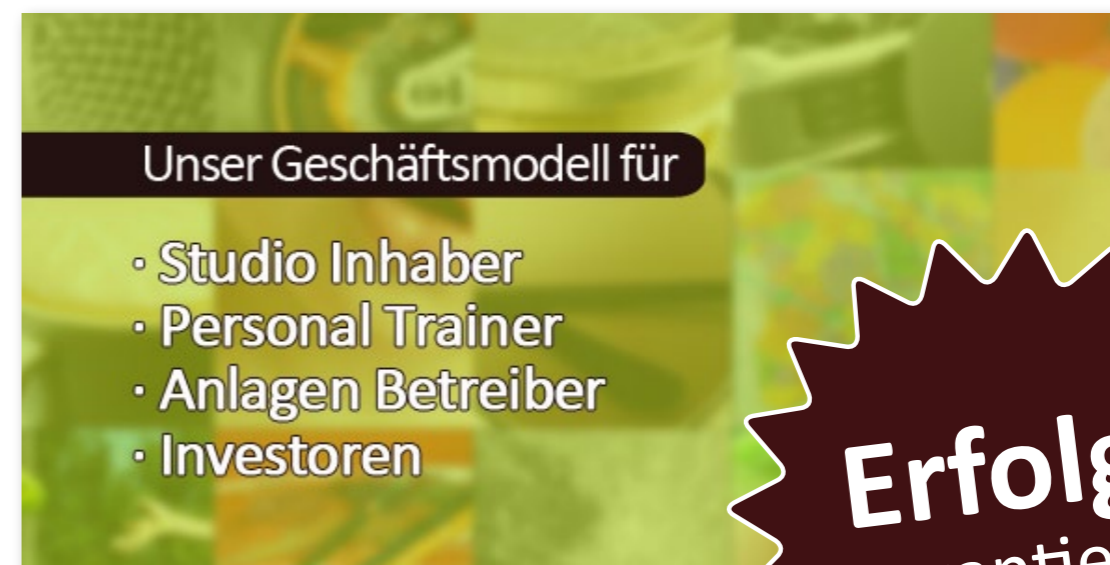
Unser Konzept ist durchdacht, ausgereift und funktioniert auf Basis der 13-jährigen Erfahrung in diesem speziellen Bereich des effektiven Fitnesstrainings. Wir haben alle Erfahrungen der letzten Jahre zur vibrationlounge weiterentwickelt.

Ich möchte Sie hiermit gerne einladen, sich näher mit diesem lukrativen Geschäftsmodell zu beschäftigen und stehe Ihnen für Fragen gerne zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen
Sven Jochimczyk



Was ist eine vibrationlounge?



**Erfolg
garantiert!**

Dieser kleine Clip hat's in sich!
Innerhalb 4 Wochen nach Erstausstrahlung
ist er bereits **250.000 mal** gesehen worden!

(Öffnen Sie www.youtube.de und geben Sie den Suchbegriff *vibrationlounge Trailer* ein)





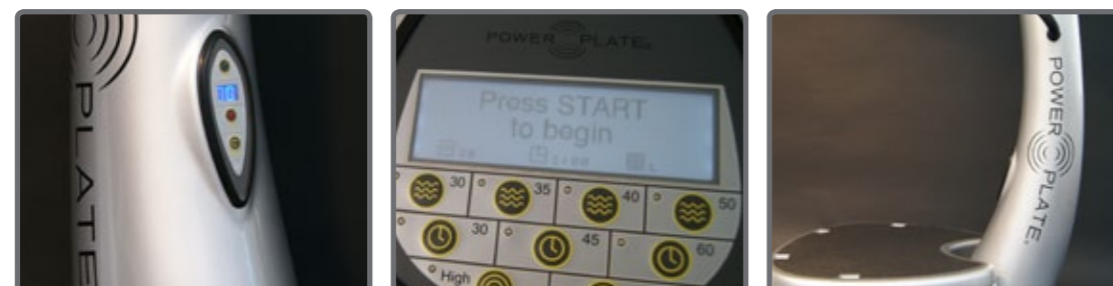
Vibrationsgeräte

Sie wissen nicht wie Sie mit den Vibrationsgeräten Geld verdienen können? Wir zeigen Ihnen wie es geht!

Perfekte Geräte zu perfekten Preisen.

Unser Motto: „So gut wie neu, aber viel günstiger als neu!“

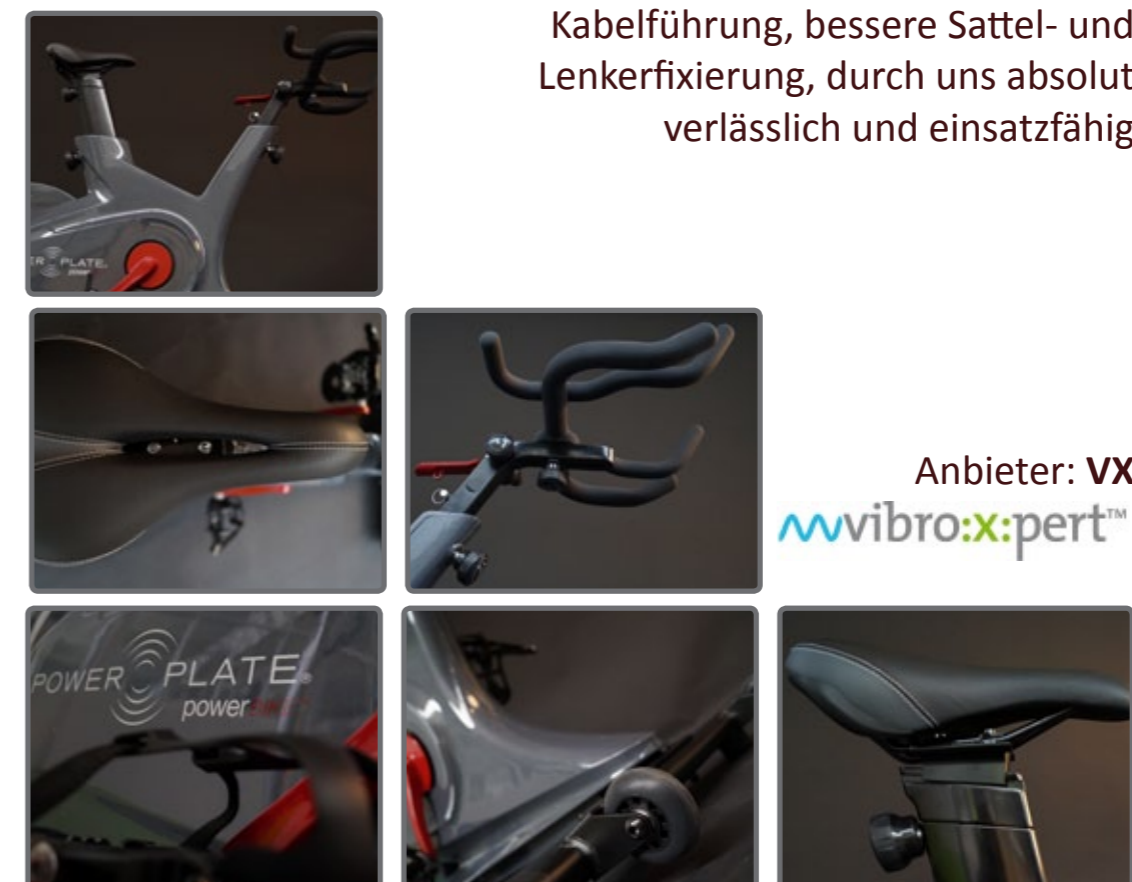
Anbieter: **VX**





Vibrationsfahrräder

Vibration + Spinning ist neu! Wir integrieren das Ausdauertraining ins Vibrationstraining und andersherum! Das ist innovativ! Zeitsparend, motivierend und als Gruppe im Kreis überaus erfolgreich.

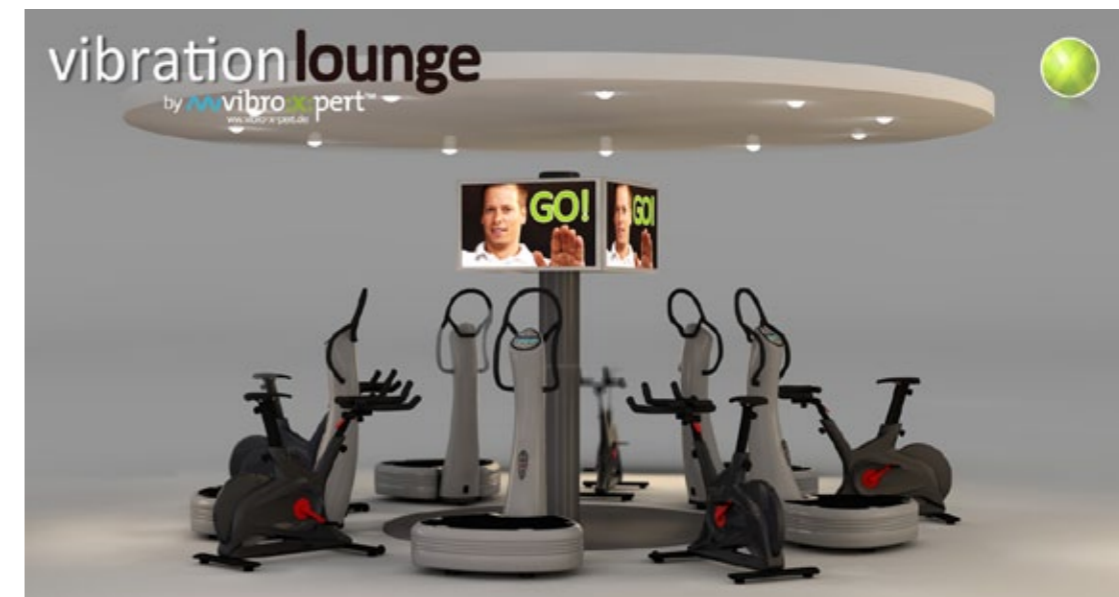
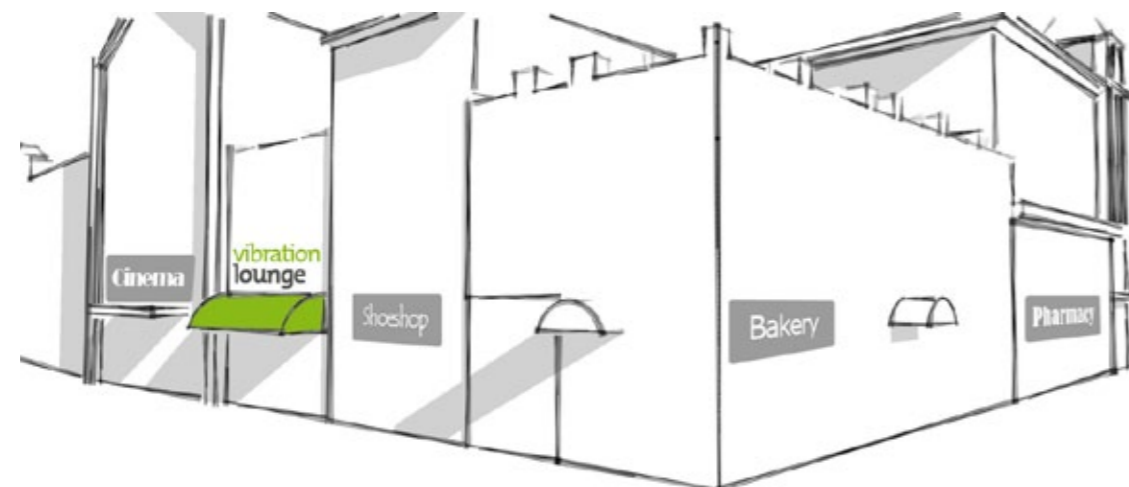
Updated by vibroXpert, **besser als das Original:** komplett neue Lager, neue geänderte Kabelführung, bessere Sattel- und Lenkerfixierung, durch uns absolut verlässlich und einsatzfähig



Anbieter: **VX**




Wir finden mit Ihnen die Besten Räumlichkeiten im Umkreis Ihrer Stadt und Nachbarschaft. Preis, Parkplätze, Umbaukosten sind Faktoren, die Ihren Erfolg maßgeblich beeinflussen. Deswegen helfen wir Ihnen dabei, den perfekten Lounge-Standort auszuwählen.



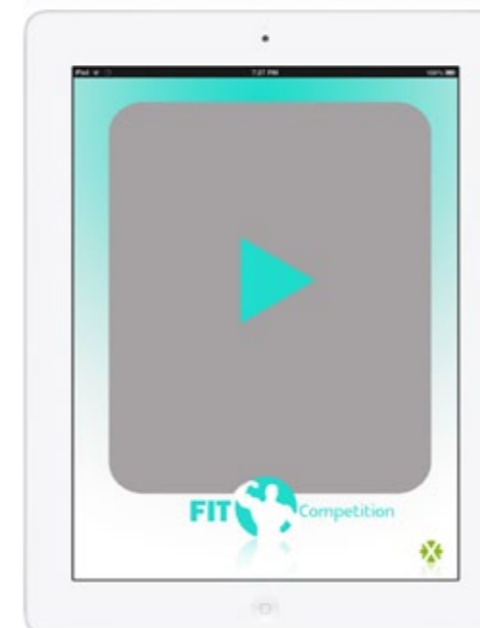
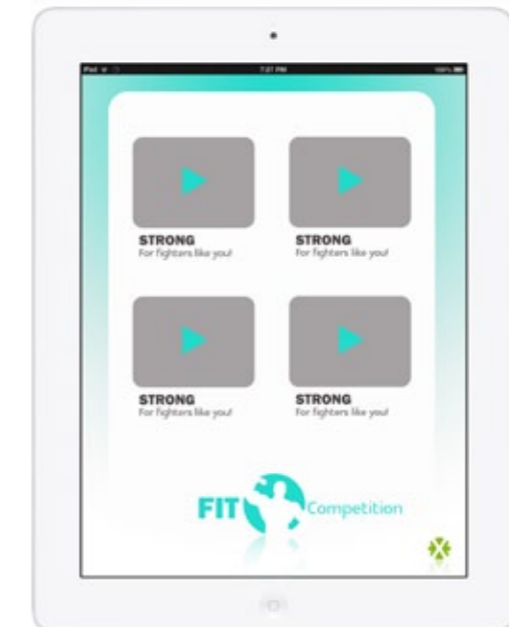
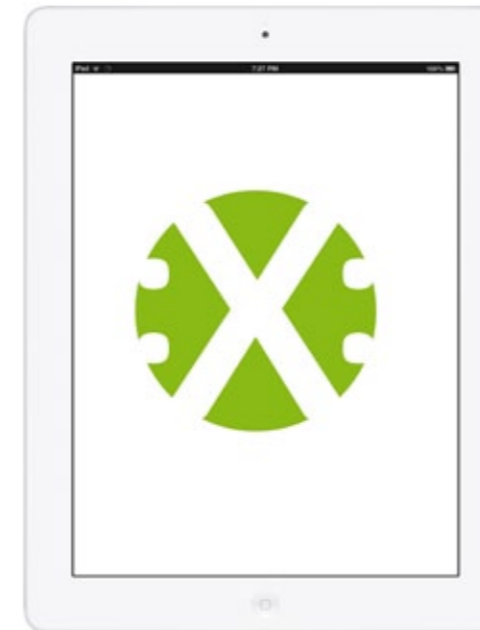


iOS Application

Virtual trainer

Unser neu entwickeltes Programm, um Ihre Kunden videobegleitend perfekt zu betreuen. Dies kommt in der heutigen innovativen Zeit sehr gut bei den Kunden an.

Ebenso hat es weitere Vorteile: Sie reduzieren Ihre Personal Kosten, die Kunden können zur Not Ihr Programm auch selbständig abarbeiten und als wichtigsten Aspekt noch: Ihre Kunden sind durch die abwechslungsreichen Programme permanent motiviert und bei der Sache.





In einer Gruppe und mit speziellen Accessoires, immer unter Anleitung eines **Personal Trainers**, immer motiviert, immer anders, immer spannend. Vibrationstraining war gestern! **2.0 ist die Zukunft!**

Anbieter: **VT**

vibrationtraining 2.0



Wir möchten Ihnen gerne erklären, was für uns vibrationstraining 2.0 bedeutet und was es heißt, richtig betreut zu werden.

Jede Trainingseinheit wird von einem Ihrer perfekt von uns ausgebildeten Trainer individuell zusammengestellt. Während jedem Training werden Ihre Kunden permanent betreut. Bei jeder Übung werden Ihre Position und Haltung zu jeder Zeit kontrolliert. Jede Übung ist speziell auf die ganz persönlichen Kundenziele ausgewählt. Diese maximale Aufmerksamkeit führt dazu, dass jedes Training interessant und abwechslungsreich ist, jedesmal wird etwas anders sein, jedesmal gelangen die Kunden ein kleines bisschen näher zu Ihrem Ziel, Schritt für Schritt aber bestimmt und kontinuierlich, ohne dass Ihre Kunden die Lust am Training verlieren.

vibrationtraining 2.0

Neben dem abwechslungsreichen Training, gestalten wir die Durchführung in unserem Trainingsbereich motivierend und hochintensiv, um die Kundenziele noch schneller erreichen zu können.

Es ist nicht nur so, dass sie durch das vibrationstraining 2.0 ein traditionelles Muskeltraining von 90 Minuten auf 15 Minuten reduzieren können. Nein, zusätzlich erreichen Ihre Kunden mit unserer speziellen Kombination von Kraft und Ausdauer nahezu all Ihre körperlichen Ziele und das mit Leichtigkeit!

Wenn sich Ihre Kunden bei Ihnen anmelden, werden diese ein fantastisches Training erfahren, was sie in keinem anderen Fitnesstraining je erfahren haben. Es wird Ihnen sogar Spaß machen, nein, Sie werden es lieben und weiter erzählen.



In diesem Geschäft werden Sie sich niemals unbetreut fühlen. Ich werde Ihr persönlicher Ansprechpartner sein. Nach dem Starterpaket, können Sie die regelmäßige Betreuung für Ihre vibrationlounge abrufen.

KONZEPTARBEIT:

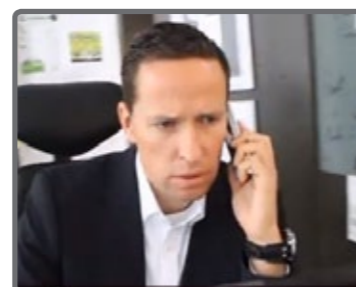
- Standortanalyse
- Finanzberatung und Betreuung
- Markenbildung
- Markendarstellung
- Immobiliengestaltung
- Lizenzrechte

UNTERNEHMENSBERATUNG:

- 12h/Tag: Telefon-Hotline
- wöchentliches: email-Briefing
- monatliche: Treffen

AUSBILDUNG:

- alle 3Monate: Service-u. Verkaufsschulung
- alle 3Monate: Trainingskurs



Sie brauchen **die besten Mitarbeiter**. Ihre Mitarbeiter bekommen von mir spezielle Schulungen, so dass Sie sich voll auf Ihr Team verlassen können. Zunächst laden Sie Ihre persönliche Auswahl zu uns ein, um diese in unserem Assessment Center auf die Probe zu stellen. Da werden wir 4-6 Angestellte finden, die 4 unterschiedliche Fähigkeiten mitbringen:

Denn ein Personal Trainer muss ein Verkäufer, ein Kellner, ein Trainer und Dein bester Freund sein.



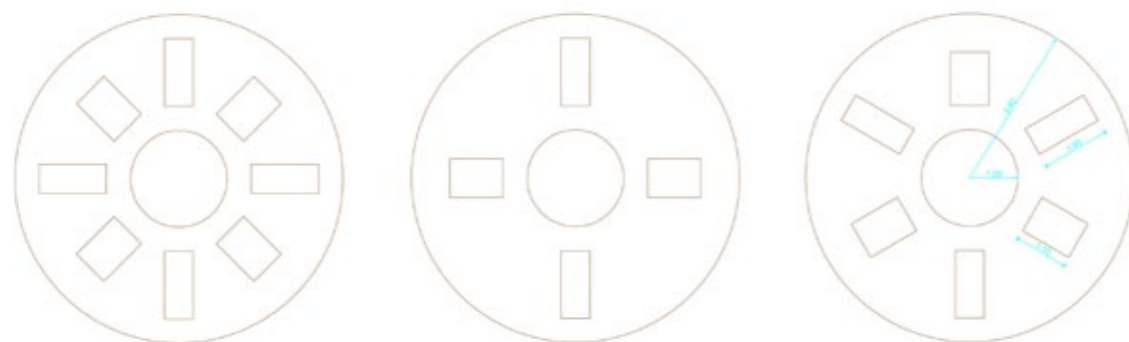
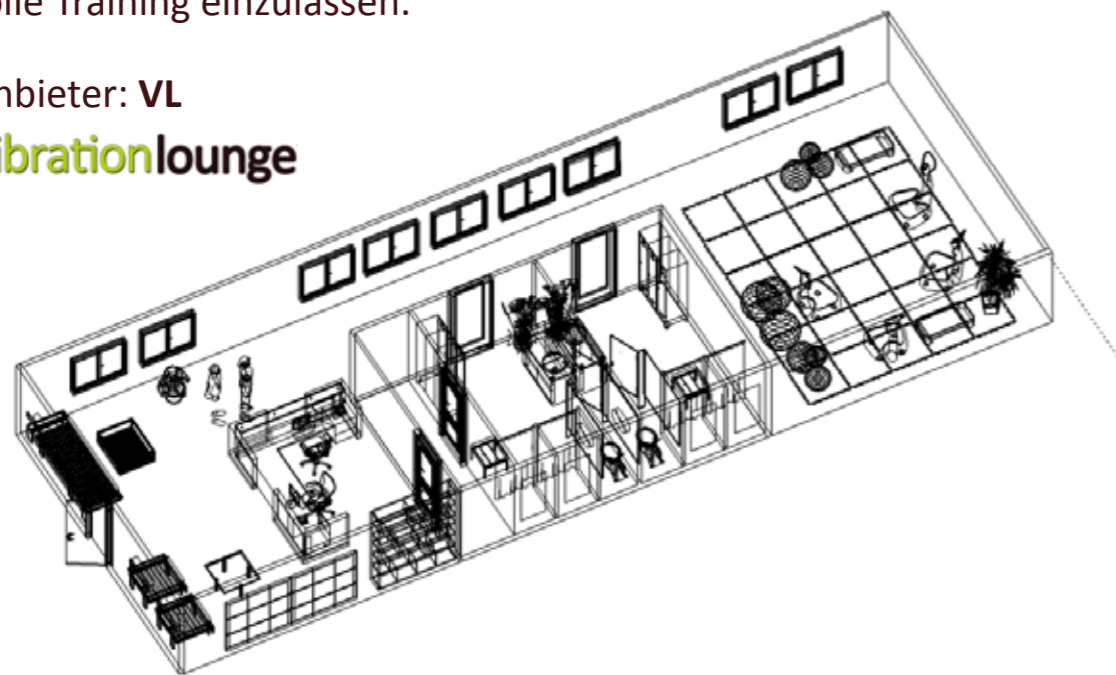


6, 8 oder 10 Maschinen im Kreis installiert.

Das Wichtigste für Ihre Kunden ist es, sich wohl zu fühlen. In einem gepflegten, **gehobenen Ambiente** läßt es sich gut abschalten und der Geist findet Platz, sich auf das tolle Training einzulassen.

Anbieter: VL

vibrationlounge



MARKETING

Image & Selling

Maskottchen

Guckuck!

Unser Maskottchen Professor Xpert ist eine sympathische Figur, um **Tipps und Tricks**, insbesondere fachliche Dinge personenunabhängig an den Endkunden herüber bringen zu können.

Wir denken alle an Ronald McDonald, der es innerhalb kurzer Zeit geschafft hat, einer Imbisskette mit schnöden *Fast-food* eine Freundlichkeit und Akzeptanz der Produkte gegenüber der Öffentlichkeit zu etablieren. Bis heute bekommen wir ein kleines Lächeln hin, wenn wir ihn sehen.



Logo

Das vibrationlounge-Logo ist durchdacht und ansprechend gestaltet. Es impliziert wohlfühlen, Geborgenheit, Perfektion und Innovation.

Mit dieser Kombination fühlen sich nach einer aufwendigen Marktforschung potentielle Kunden perfekt betreut, gut aufgehoben und wissen, das Sie ein auf Vibrationen spezialisiertes Studio betreten, das nichts mehr mit kömmlicher Fitness zu tun hat, wie es früher war.

vibrationlounge
vibrationlounge

DAS BESTE IST RUND
vibrationlounge

Broschüre

Mit der Broschüre haben Sie ein wichtiges Tool zur Einordnung in den regionalen Markt erhalten. Diese ist nicht nur Erstkontakt, sondern ebenso Richtlinie und Anzeiger der Rahmenbedingungen und Entwicklung, die für eine vibrationlounge wichtig sind.

Produktdetails: 16 Seiten Broschüre

Inhaltsverzeichnis:

- Was ist eine vibrationlounge? (3)
- Lass' uns reinschauen! (4-6)
- Ertrag pur (7)

1/5 Kosten (9)

2/5 Immobilie (10)

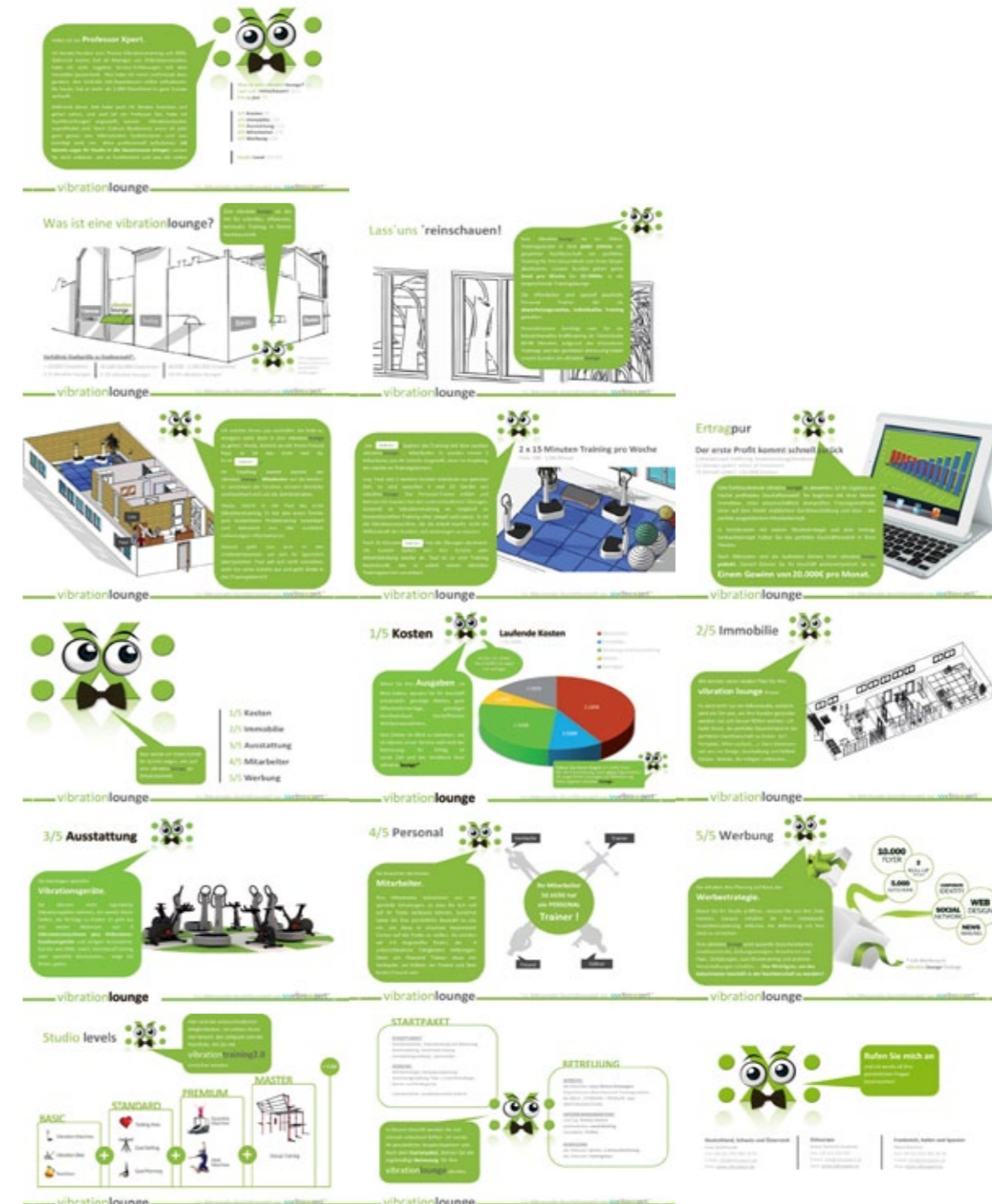
3/5 Ausstattung (11)

4/5 Mitarbeiter (12)

5/5 Werbung (13)

- Studiolevel (14-15)

- Kontakt (16)



Visitenkarten

Produktdetails: 85 x 55mm quer
Seitenanzahl: 2 Seiten
Material: hochwertig

Hier könnte Ihr Name stehen, um einem kurzen Gespräch ein freundliches Image zu geben.

„Ruf ‘mich mal’ an, dann zeig’ ich Dir wie Du bei uns fit werden kannst, und es Dir schnell besser geht!“

Imagebroschüre

Produktdetails: Querformat geschlossenes
Endformat: DIN A5 (21 x 14,8 cm)
Platzierung Falz / Nut: Schmalseite
Material: hochwertig

Wir nennen Sie auch öfter mal Flyer ;-)!

Diese sind informativ, schlüssig und zeigen Ihrem Interessenten neben fachlichen Inhalten, ebenso die Vorteile, warum er genau in Ihrer Anlage trainieren soll. Anhand der Flyer und Imagebroschüren, die wir für Sie entwickelt haben, werden Ihre Chancen, Kunden zu generieren, erheblich steigen.



Kampagnen

Die Kampagnen, die Sie von uns bekommen, treffen immer ins Schwarze und lassen Ihre Mitgliedszahlen kontinuierlich wachsen.

Sie brauchen nie wieder eine Werbeagentur,...
Denken Sie bitte an den Erfolg der Kampagnen der größten Fastfoodkette weltweit! Diese ist unser Vorbild für ihre Kampagnen als ein wichtiger Bestandteil Ihre Anlage „voll“ zu bekommen!

Werbestrategie, Kampagnenplanung, Annoncengestaltung, Flyer-u.Gutscheindesign, Banner und Werbeposter, Internetauftritt, SozialeNetzwerke-Auftritt,...

Alle 8 Wochen: neue Aktions-Kampagne (Flyer / Annonce / Gutschein) mit Trainingszubehör



Videos

Besonders dem Videomarketing ist in Zukunft noch bedeutender Rechnung zu tragen, denn hier liegt die Zukunft! Die Werbeplattform Youtube, mit der Möglichkeit, Videos gratis hochladen und der weltweiten Öffentlichkeit zur Ansicht bereitstellen zu können, gewinnt in letzter Zeit immer mehr an Bedeutung.

Deswegen beschäftigt sich vibroXpert™ auch seit Herbst 2013 erstmalig aktiv damit. Wir werden diesen Bereich weiter intensiv ausbauen, damit Sie auch durch dieses Medium positives Feedback für Ihre Anlage bekommen.



Unser Profil auf Youtube ist:
[youtube.com/user/vibroxpert](https://www.youtube.com/user/vibroxpert)



TRAILER |
vibrationlounge



PREVIEW |
vibrationlounge
Interview



ERÖFFNUNG |
Ihrer eigenen
vibrationlounge



Vibrationtraining 2.0



vibroXpert auf der
FIBO 2013



TBOW | Accessoires

Soziale Netzwerk

Wenn Sie noch nicht mitbekommen haben sollten, das sich Ihre zukünftigen Kunden in den Netzwerken rege über Ihre persönlichen Interessen und Erfolge austauschen, werden Sie durch unsere Aktivitäten und der Postings Ihrer zufriedenen Kunden sehen, wie sich eine tolle Interaktion auf Ihrer vibrationlounge Fanpage ergibt. Seit Anfang Oktober 2013 ist durch unsere Marketing-Abteilung das Feedback der Besucher auf der vibroXpert-Fanpage von 60Likes auf 2700Likes angewachsen. Es gehört für Kunden zu den neuen interaktiven Möglichkeiten, Kommentare zu Videos, Neuigkeiten und einzelne Kurznachrichten abzugeben dazu. Wir halten es deswegen ebenso für ein wichtiges Verkaufs-Medium. In einzelnen Berichten wurden sogar innerhalb von 14Tagen 200.000 klicks erzielt, wodurch viele Kontakte entstanden sind.



Unser Profil auf Facebook ist:
[facebook.com/vibroxpert](https://www.facebook.com/vibroxpert)



Unser Profil auf Twitter ist:
twitter.com/vibroxpert



Newsletter

Über 13.000 Kontakte:

Wir haben in den vergangenen 13 Jahren viele Kontakte gesammelt und senden all unsere neuen Informationen über die vibrationlounge an unsere Kunden in Deutschland, Österreich und die Schweiz. Die drei letzten Newsletter handelten von der Bewerbung, eine vibrationlounge zu gewinnen:

Thema: Bewerbung
vibrationlounge
gewinnen!

Thema: Letzer Tag

Thema: Und die
Gewinner sind...



ERÖFFNUNG

Ihrer eigenen vibrationlounge

Video: Eröffnung

Titel: ERÖFFNUNG | Ihrer eigenen vibrationlounge

Beschreibung: Willkommen zur vibrationlounge!

Dauer: 1'29"

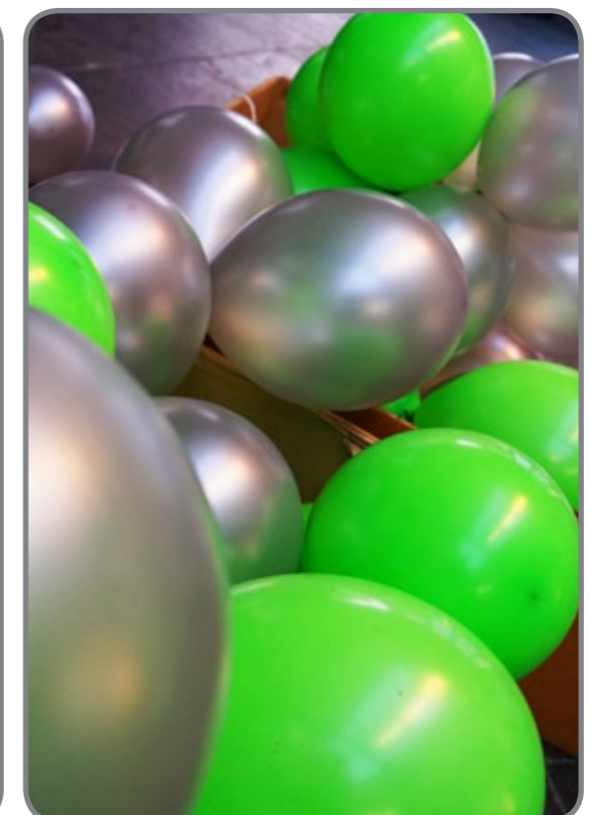
Schauen Sie rein und lassen Sie sich anstecken! Mit uns werden Sie Ihre Ziele mit Leichtigkeit erreichen. Wir machen es einfach und unkompliziert!



Eröffnung

1.000 Stück Luftballons + große Werbeaufsteller
grün und silber

Unser Promotionpaket zur Voreröffnungsphase ist für Sie absolut kostenfrei. Engagement + der Wille es zu schaffen ist das, was nötig ist!



Drop-Flag

Produktdetails: System für den Innen- und Außenbereich, drehbare Alu-Steckstange mit Glasfiberrute, inkl. Metall-Kreuzfuß (ca. 4 kg; Ø 80 cm), 5 l-Schlauchgewicht, Transporttasche

Format: 90 x 272 cm

Material: hochwertig



Flyer

Produktdetails: Querformat geschlossenes

Endformat: DIN A5 (21 x 14,8 cm)

Platzierung Falz / Nut: Schmalseite

Material: hochwertig



Plakate und Roll-up

Produktdetails: in der Rolle geliefert
Format: DIN A3 (29,7 x 42 cm) und 85 x 200 cm
Material: hochwertige Plane



Stand

Produktdetails: Messe Promotion

Diesen Stand werden Sie lieben, denn durch ihn werden Sie viele neue Kunden akquirieren können.



Merchandising

Produktdetails: Stifte, Büromaterial, Give-aways

Für Ihre zukünftigen Fans verteilen Sie Handyhüllen/Cover und Kugelschreiber, damit Sie sich immer daran erinnern, Ihren Körper und Geist etwas Gutes zu tun und zum Training zu kommen.



BUSINESSPLAN

Vibration Markt

Markt und Risikoanalyse

Ich möchte Ihnen hier Kurz die Hintergründe aufzeigen. Warum es sinnvoll und lukrativ ist eine Vielzahl von vibrationlounge zu eröffnen?

Quelle:

Eckdaten der deutschen Fitness-Wirtschaft© DSSV 2012

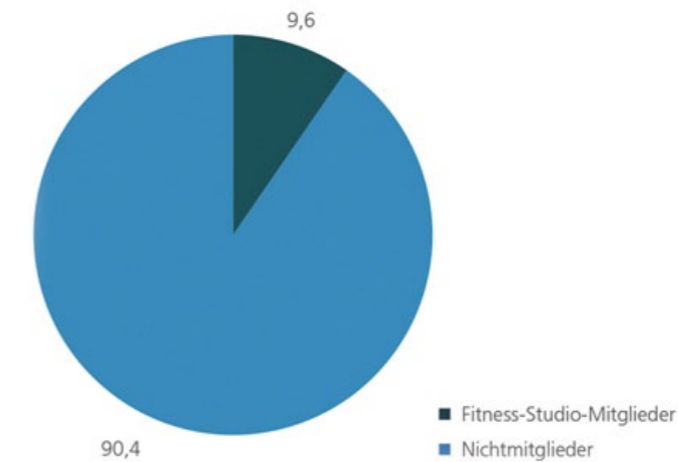
Im deutschen Fitnessmarkt wurden Kennzahlen des Prüfungs- und Beratungsunternehmen Deloitte entnommen und im Vergleich das Jahr 2011 zum Jahr 2012 analysiert. Hier konnten die Betreiber von Fitness-Anlagen in Deutschland nicht zuletzt von den positiven wirtschaftlichen Rahmenbedingungen profitieren. Die Zahl der in ihren Einrichtungen Trainierenden stieg im Vergleich zum Vorjahr um 3,5 % auf insgesamt 7,57 Millionen. Damit setzt sich der langfristige Wachstumstrend des Fitnessmarkts fort, dass immer mehr Menschen mit dem Wunsch nach einem besseren Aussehen, aktiver Gesundheitsvorsorge oder auch der Steigerung des persönlichen Wohlbefindens in einer der 7.304 Anlagen in Deutschland (davon 1.151 Anlagen kleiner 200 m²) trainieren. Innerhalb der vergangenen sechs Jahre konnten die Fitnessanbieter ihren Marktanteil an der Bevölkerung kontinuierlich steigern und neue Aktive für den Fitness-Sport gewinnen. Im Jahr

2011 sind bereits 9,3 % der Gesamtbevölkerung und etwa 14,5 % der besonders relevanten Zielgruppe, der zwischen 18 bis 65-Jährigen, in den Fitnessanlagen in Deutschland aktiv. Die Unterschiede in der Organisations- und Altersstruktur außer Acht lassend, stellt Fitness somit die teilnehmerstärkste Sportart in Deutschland dar, gefolgt von Fußball und Turnen.

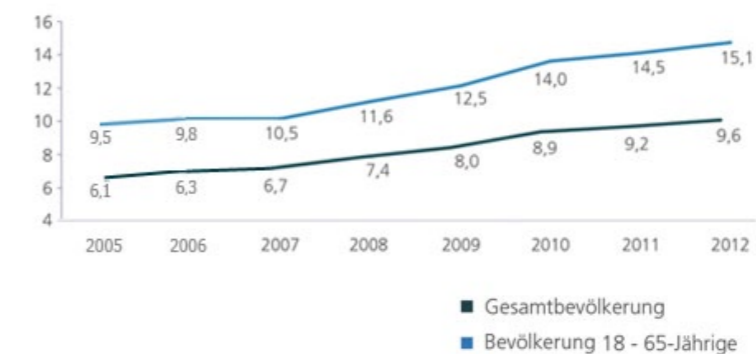
Der langfristige Wachstumstrend des Fitnessmarktes setzt sich fort

Der in seiner Organisation am ehesten mit Fitness vergleichbare Golfsport kommt in Deutschland gerade einmal auf 610.000 Aktive. Der Fitness-Sport erreichte somit in 2011 die meisten Sportler und realisierte mit 2,5 % im vergangenen Jahr das zweitstärkste Wachstum (Mitglieder in Anlagen größer 200 m²). Der Outdoorsportorientierte Deutsche Alpenverein ist im Jahr 2011 mit 5,2 % am stärksten gewachsen.

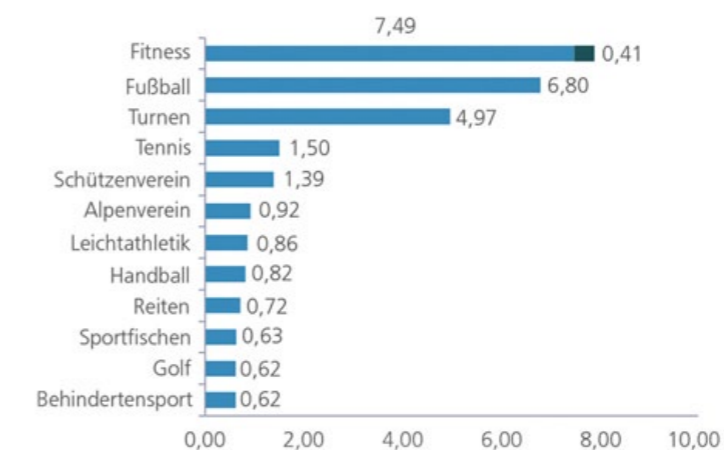
Anteil Mitglieder an Gesamtbevölkerung (in%)



Entwicklung Penetrationsquote Fitnessmarkt (in%)



Vergleich der mitgliederstärksten Sportarten (Angaben in Millionen)



Wie auch bei der Erhebung 2010 wurden dieses Jahr zum zweiten Mal Anlagen mit einer Größe kleiner als 200 m² mit einbezogen und untersucht. In diesen Anlagen waren zum Jahresende ca. 340.000 Menschen sportlich aktiv, sodass sich die Gesamtzahl der Aktiven in kommerziellen Fitness- und Gesundheits-Anlagen auf 7,57 Millionen addiert. Die Anzahl der Anlagen unter 200 m² liegt entsprechend der Untersuchungen bei 1.151 und erhöht die Gesamtzahl der Anlagen in Deutschland auf 7.304.

Wesentlichen Anteil daran haben die in der Regel als Franchise organisierten Special-Interest-Anbieter wie Mrs.Sporty (424 Anlagen), PowerPlate (120) oder Bodystreet (80). Diese konnten die Zahl ihrer Studios in den vergangenen Jahren jeweils vervielfachen. Der aggregierte Umsatz der „kleinen“ Anbieter summiert sich auf 186 Millionen Euro, wodurch der Gesamtumsatz der kommerziellen Fitnessanbieter im Jahr 2011 bei etwa 4 Milliarden Euro liegt.

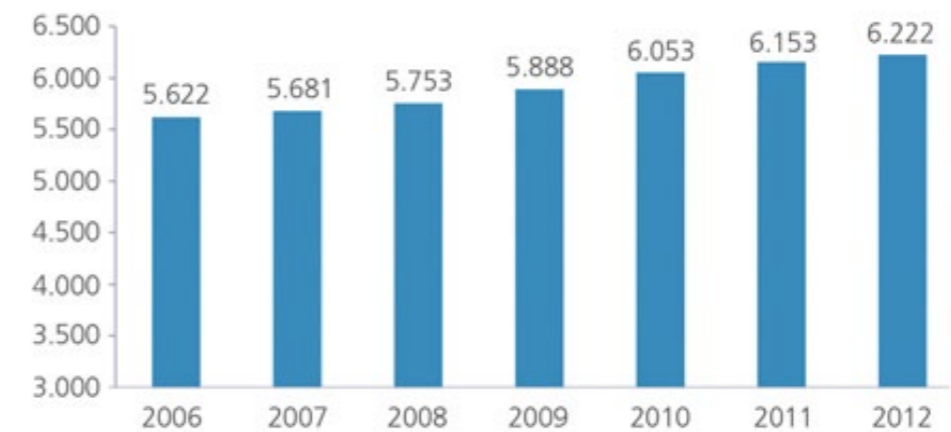
7.6Mio Menschen sind in Fitnessstudios aktiv

Bezüglich ihrer zukünftigen wirtschaftlichen Situation sind die Anlagenbetreiber mehrheitlich optimistisch gestimmt. Mit 78,1 % der Kettenbetreiber, 78,6 % der Filialbetreiber und 69,2 % der Einzelbetreiber geht der Großteil der Anlagenbetreiber davon aus, dass sich ihre wirtschaftliche Situation verbessern wird. Insgesamt glauben lediglich 1,4 % der Einzelbetreiber, dass sich ihre Situation verschlechtern wird.

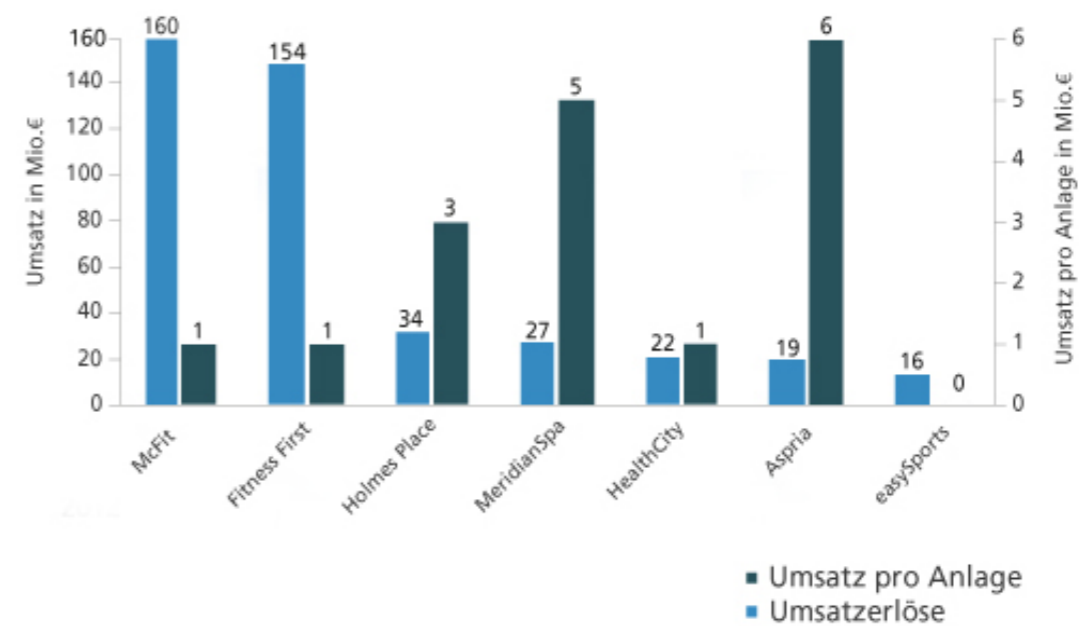
4Mrd. EUR wurden 2011 in den Fitnessanlagen ausgegeben

Ein wirtschaftliches Risiko, kann aus den oben genannten Werten nicht erkannt werden, der Markt ist der Richtige, um Investitionen mittel- und kurzfristig zurück erhalten zu können. Lediglich falsche Entscheidungen bezüglich Wachstum, Investitionen, Personalentwicklung und Entwicklungsgeschwindigkeit innerhalb der Unternehmensführung können Fehlentwicklungen auslösen. Sven Jochimczyk erkennt als Inhaber dafür die volle Tragweite Fehlentscheidungen zu vermeiden, er geht damit gewissenhaft und verantwortungsbewusst um.

Anlagenentwicklung



Umsatzerlöse gesamt



McFit und Fitness First sind die größten Anbieter

Quelle: edelhelper-Analyse, Jahresabschlüsse, Unternehmensangaben

Businessplan 2013, 2014 und 2015

Mit uns gemeinsam bauen Sie ein lukratives Geschäft auf, welches bereits bei Eröffnung 100 Mitglieder hat.

Nach 3-6 Monaten erreichen Sie denn mit unserer Hilfe den ersehnten...



Businessplan 2013

investment	value
repairs	-15.000€
furniture	-5.000€
floor	-2.000€
lighting	-2.000€
advertising	-5.000€
other	-5.000€
education	-8.000€
Initial Costs	-42.000€
Income	60.520€
mon.costs	-61.300€
PROFIT 2013	-42.780€

vibrationlounge

costs	Dez	Jan	Feb	Mar	Apr	Mai
rental			-1.500€	-1.500€	-1.500€	-1.500€
leasing		-1.000€	-1.000€	-1.000€	-1.000€	-1.000€
employees		-3.200€	-3.200€	-3.200€	-3.200€	-3.200€
marketing		-2.500€	-2.500€	-2.500€	-5.000€	-5.000€
rental add.c.		-500€	-500€	-500€	-500€	-500€
other			-1.500€	-1.500€	-1.500€	-1.000€
consulting VX			-1.500€	-1.500€	-1.500€	-1.500€
entrepreneur	-2.500 €	-2.500 €	-2.500 €	-2.500 €	-2.500 €	-2.500 €
monthly total costs	0€	-9.700€	-14.200€	-14.200€	-16.700€	-16.200€
employees		4	4	4	4	4
price pass		0€	89€	89€	89€	89€
customers		60	90	120	150	180
Income	0€	0€	10.680€	13.350€	16.020€	20.470€
equipment			4	4	4	4
profit		-9.700€	-3.520€	-850€	-680€	4.270€
balance		-50.700€	-63.920€	-64.770€ target	-65.450€	-61.180€

break even after 3months

354.967 number of inhabitants
 5 % athletes (active people)
10.649 potential customers

Businessplan 2014

Re-investment	value
renovation	-5.000€
furniture	-3.000€
program IT	-6.000€
other	-5.000€
TOTAL	-19.000€
Income	463.690€
mon.costs	-215.700€
PROFIT 2014	228.990€

vibrationlounge

costs	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	Jan	Feb	Mar	Apr	Mai
rental	-1.500€	-1.500€	-1.500€	-1.500€	-1.500€	-1.500€	-1.500€	-1.500€	-1.700€	-1.700€	-1.700€	-1.700€
leasing	-1.000€	-1.000€	-1.000€	-1.000€	-1.000€	-1.250€	-1.250€	-1.250€	-1.500€	-1.750€	-1.750€	-1.750€
employees	-3.200€	-3.200€	-3.200€	-3.200€	-3.200€	-3.200€	-3.200€	-3.200€	-3.200€	-3.200€	-3.200€	-3.200€
marketing	-5.000€	-5.000€	-5.000€	-2.500€	-2.500€	-2.500€	-2.500€	-5.000€	-5.000€	-2.500€	-2.500€	-5.000€
media	-500€	-500€	-500€	-500€	-500€	-500€	-500€	-500€	-1.000€	-1.000€	-1.000€	-1.000€
other	-1.000€	-1.000€	-1.000€	-1.000€	-1.000€	-1.000€	-1.000€	-1.000€	-1.500€	-1.500€	-1.500€	-1.500€
program IT	-500€	-500€	-500€	-500€	-500€	-500€	-500€	-500€	-500€	-500€	-500€	-500€
consulting VX	-1.500€	-1.500€	-1.500€	-1.500€	-1.500€	-1.500€	-1.500€	-1.500€	-1.500€	-1.500€	-1.500€	-1.500€
education	-1.000€	-1.000€	-1.000€	-1.000€	-1.000€	-1.000€	-1.000€	-1.000€	-1.000€	-1.000€	-1.000€	-1.000€
entrepreneur	-3.000€	-3.000€	-3.000€	-3.000€	-3.000€	-3.500€	-3.500€	-3.500€	-3.500€	-3.500€	-4.000€	-4.000€
monthly total costs	-17.700€	-18.200€	-18.200€	-15.700€	-15.700€	-16.450€	-16.450€	-18.950€	-20.400€	-18.150€	-18.650€	-21.150€
employees	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
price pass	89€	89€	89€	89€	89€	89€	89€	89€	89€	89€	89€	89€
customers	250	300	350	370	390	410	430	450	500	550	580	630
Income	22.250€	26.700€	31.150€	32.930€	34.710€	36.490€	38.270€	40.050€	44.500€	48.950€	51.620€	56.070€
equipment	4	4	4	4	4	5	5	5	6	7	7	7
profit	4.897€	8.897€	13.397€	17.697€	19.497€	20.548€	22.348€	21.648€	24.699€	31.450€	33.650€	35.650€
balance	-56.630€	-48.130€	-35.180€	-17.950€	1.060€	21.100€	42.920€	64.020€	88.120€	118.920€	151.890€	186.810€
			return of investments		additional 5th unit			additional 6th and 7th unit		target		630 customers

€354.967 number of inhabitants
 €5 % athletes (active people)

10.649 potential customers

Businessplan 2015

Re-investment	value
renovation	-5.000€
furniture	-3.000€
other	-5.000€
TOTAL	-13.000€
Income	320.460€
mon.costs	-141.940€
PROFIT 2015	165.520€

vibrationlounge

costs	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	Jan	Feb	Mar	Apr	Mai
rental	-2.000€	-2.000€	-2.000€	-2.000€	-2.000€	-2.000€	-2.000€	-2.000€	-2.000€	-2.000€	-2.000€	-2.000€
leasing	-2.000€	-2.000€	-2.000€	-2.250€	-2.250€	-2.250€	-2.250€	-2.500€	-2.500€	-2.500€	-2.500€	-2.500€
employees	2.000€	-3.200€	-3.200€	-3.200€	-3.200€	-3.200€	-3.200€	-3.200€	-3.200€	-3.200€	-3.200€	-3.200€
marketing	-1.000€	-5.000€	-2.500€	-2.500€	-2.500€	-2.500€	-2.500€	-2.500€	-1.000€	-1.000€	-1.000€	-1.000€
media	-2.000€	-1.000€	-1.000€	-1.000€	-1.000€	-1.000€	-1.000€	-1.000€	-2.000€	-2.000€	-2.000€	-2.000€
other	-500€	-500€	-500€	-500€	-500€	-500€	-500€	-500€	-500€	-500€	-500€	-500€
program IT	-5€	-5€	-5€	-5€	-5€	-5€	-5€	-5€	-5€	-5€	-5€	-5€
consulting VX	-1.000€	-1.000€	-1.000€	-1.000€	-1.000€	-1.000€	-1.000€	-1.000€	-1.000€	-1.000€	-1.000€	-1.000€
education	-4.000€	-4.000€	-4.000€	-4.000€	-4.000€	-4.000€	-4.000€	-4.000€	-4.000€	-4.000€	-4.000€	-4.000€
entrepreneur	-10.505€	-20.705€	-18.205€	-18.455€	-18.455€	-18.455€	-18.455€	-18.705€	-18.705€	-18.705€	-18.705€	-18.705€
monthly total costs	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
employees	49€	49€	49€	49€	49€	49€	49€	49€	49€	49€	49€	49€
price pass	680	730	780	810	840	870	900	930	930	930	930	930
customers	33.320€	35.770€	38.220€	39.690€	41.160€	42.630€	44.100€	45.570€	45.570€	45.570€	45.570€	45.570€
Income	8	8	8	9	9	9	9	9	10	10	10	10
equipment	23.556€	15.856€	20.856€	22.107€	23.607€	25.107€	26.607€	27.858€	27.858€	27.858€	27.858€	27.858€
balance	209.625€	224.690€	244.705€	265.940€	288.645€	312.820€	338.465€	365.330€	388.120€	418.920€	451.890€	486.810€
	reinvest	additional 8th	additional 9th unit		additional 10th unit		additional 10th unit		target		1.000 customers	

€354.967 number of inhabitants
 €5,00 % athletes (active people)

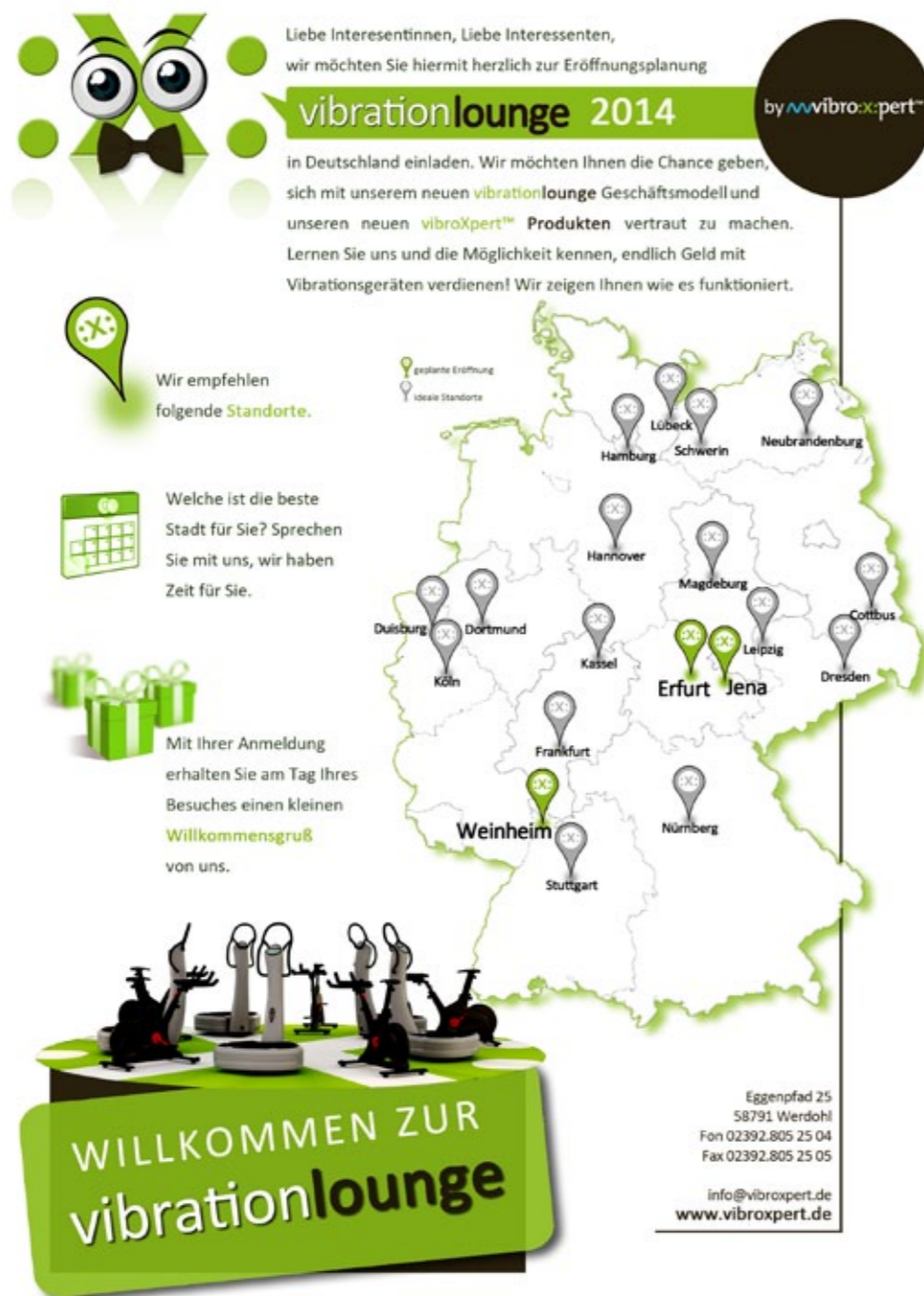
10.649 potential customers

vibrationlounge

Leasing per machir Members' Trainer Income
 €89,00 800€

Entwicklung

Wir werden in den nächsten 3 Jahre vibrationlounge in mehr als 5 Ländern eröffnen. In Deutschland, Schweiz und Polen können Sie sich bereits jetzt für Ihren Präferenz-Standort bewerben.



Liebe Interessentinnen, Liebe Interessenten,
wir möchten Sie hiermit herzlich zur Eröffnungsplanung

vibrationlounge 2014 by vibroxpert™

in Deutschland einladen. Wir möchten Ihnen die Chance geben, sich mit unserem neuen vibrationlounge Geschäftsmodell und unseren neuen vibroXpert™ Produkten vertraut zu machen. Lernen Sie uns und die Möglichkeit kennen, endlich Geld mit Vibrationsgeräten verdienen! Wir zeigen Ihnen wie es funktioniert.

Wir empfehlen folgende Standorte.

Welche ist die beste Stadt für Sie? Sprechen Sie mit uns, wir haben Zeit für Sie.

Mit Ihrer Anmeldung erhalten Sie am Tag Ihres Besuches einen kleinen Willkommensgruß von uns.

WILLKOMMEN ZUR vibrationlounge

Eggenpfad 25
58791 Werdohl
Fon 02392.805 25 04
Fax 02392.805 25 05
info@vibroxpert.de
www.vibroxpert.de

Epilog

Die **Zusammenfassung** erfolgt kurz und prägnant:
Mit der vibrationlounge haben Sie ein Geschäftsmodell entdeckt, was dem Trend mündiger Fitnessstudio Interessierter mehr als gerecht werden kann.

Wir haben alles im Griff und sagen Ihnen was funktioniert:
Videotraining kombiniert mit persönlicher Betreuung, Unternehmercoaching, perfekte Mitarbeiter-Ausbildungen, geringe Fixkosten, Standortfindung, regelmässige Marketingkampagnen, ein perfekter Vorverkauf und und und...

Sie werden sehen, das das Zusammenspiel aller durchgeplanten Komponenten, eine Synergie entwickeln wird, an der Sie sich als Betreiber erfreuen können.

Rufen Sie uns an und sprechen Sie mit uns.

Ihr vibroXpert™-Team
vibroxpert™

Kontaktieren Sie uns

Für Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung



SVEN JOCHIMCZYK

Geschäftsführer / CEO

Fon: +49 (0) 2392.805 25 04

sj@vibro-x-pert.de



KATJA MARTIN

Administration / Office

Fon: +49 (0) 2392.805 25 04

Fax: +49 (0) 2392.805 25 05

office@vibro-x-pert.de



MARÍA RAMÍREZ

Marketing / International Office

Fon: +49 (0) 2392.805 31 07

marketing@vibro-x-pert.de



ANTON HEINRICH KRAWIETZ

Verkäufer

Fon: +48 532 300 505

krawietz@vibroxpert.pl

Wir sind in ganz Europa!

Kontaktieren Sie unsere Vertragshändler



DEUTSCHLAND

+49 (0) 2392.805 25 04

info@vibro-x-pert.de

www.vibro-x-pert.de

SPANIEN

+49 (0) 2392.805 31 07

info@vibroxpert.es

www.vibro-x-pert.es

SCHWEIZ

+49 (0) 2392.805 25 04

info@vibro-x-pert.ch

www.vibro-x-pert.ch

ITALIEN

+49 (0) 2392.805 31 09

info@vibroxpert.it

www.vibro-x-pert.it

FRANKREICH

+49 (0) 2392.805 31 03

info@vibroxpert.fr

www.vibro-x-pert.fr

OSTEUROPA

+48 532 300 505

info@vibroxpert.pl

www.vibro-x-pert.pl



vibroXpert™
+49 (0) 2392.805 25 04
info@vibro-x-pert.de
www.vibro-x-pert.de