

Ausgabe V Quartal III - 2018

www.medical-active.net

#### **Aktuelle Netzwerkinfos**

#### **GESUNDHEITSPOSITIONIERUNG & ABGRENZUNG...**

... sind die beiden Hauptmotivationspunkte für eine Medical Active Kooperation - sagen Medical Active Partner! Und das sagen rennomierte Experten zu Medical Active:



Foto: Michael Caudera CEO Trademark One AG

"Das Medical Active International Projekt ist die logische Konsequenz, den sich verändernden Ansprüchen des Marktes gerecht zu werden. Für qualifi-



zierte Unternehmen ist das Konzept einfach integrierbar und hilft, professionelle Gesundheitskooperationen aufzubauen."

http://www.tm-one.de



Foto: Prof. Dr. Niels Nagel GL DIFG

"Die Gesundheitsorientierung der Fitness-Clubs ist eine Positionierungsmöglichkeit, die sowohl für den Club selber als



auch für das Mitglied einen Nutzen darstellt. Zum einen entspricht diese Strategie dem Bedürfnis und Bedarf einer großen Zielgruppe. Zum anderen ist damit die Möglichkeit für das Unternehmen verbunden, höhere Beiträge zu realisieren und sich von reinen Lifestyle-orientierten Angeboten abzugrenzen." bestätigt Prof. Dr. Niels Nagel vom DIFG http://www.difg-verband.de



Foto: Helmut Speckmaier Geschäftsführer TZ im Eggenfelden und Gangkofen, Entwickler & Inhaber Wonderwall

"Für mich ist das Medical Active Konzept eine Punktlandung, wenn es um Gesundheitskoopera-



tionen geht - seriös, authentisch und einfach anwendbar - im besten Monat haben wir nebenbei zusätzliche 28 Mitgliedschaften geschrieben!"

> https://wonderwall.fitness www.tz-eggenfelden.de



Foto: a. Prof. Dr. med. Univ. Ralf Herwig Inhaber HG Pharma Praktizierender Mediziner in Kitzbühel, Wien und Dubai

"Die Lösung für eine qualifizierte Beratung in einem Fitness- und Gesund-



heitszentrum kann nur darin liegen, dass eine den Arzt oder Therapeuten unterstützende Beratung und Betreuung durch eine Berufsgruppe geleistet wird, die Ihr Basiswissen von Bewegungslehre und Anatomie durch eine fachmedizinische Spezialisierung innerhalb der Ausbildung/ des Studiums oder durch Zusatzausbildungen, wie Rückenschule, Herzkreislauftraining, Rehabilitationstraining etc. ergänzt." a. Prof. Dr. med. Univ. Ralf Herwig www.gmcdhcc.com

#### Editorial

Liebe Medical Active Partner,

es tut sich was in der Branche! Experten bestätigen den Mehrwert einer Medical Active Kooperation... Welcher Tip ist ehrlicher, als der von Unternehmer zu Unternehmer, daher werden wir nun regelmäßig mindestens einen echten Unternehmertip in unseren Medical News platzieren.

Diesmal geht es um einen Marketingimpuls aus einem für mich ganz neuen Blickwinkel, namens Bluetooth-Promotion, vorgestellt von Medical Active Partner Hans-Jürgen Konrad.

Ein besonderes Augenmerk sollten Sie auf einen der drei weiteren Super-Rechtstage legen, die aufgrund der fachlich gründlichen, dennoch erfrischenden und angstnehmenden Präsentation der durchführenden Rechtsanwälte bewirken, dass man sich als Unternehmer nicht mehr so hilflos gegenüber der vielen rechtlichen Verpflichtungen fühlt, die insbesondere durch die Dateschutzgrundverordnung (DSGVO) ausgelöst wurden.

Die zweite Jahreshälfte ermöglicht einen Informations- und Qualitätsendspurt der Superlative. Austauschmöglichkeiten im Rahmen von Kongressen, Netzwerk Fitness- und Physio- Summits, BODYMEDIA Innovationstage, BODY LIFE Award und Superrechtstage, es füllt sich der Kalender schon bis ins neue Jahr 2019 hinein, Termine siehe letzte Seite.



Herzlichen Gruß







Ausgabe V Quartal III - 2018

www.medical-active.net

#### **Aktuelle Netzwerkinfos**

#### MEDICAL ACTIVE UNTERNEHMERIMPULS: BLUETOOTH - PROMOTION

## Medical Active präsentiert: Interview mit Hans-Jürgen Konrad / GF und Inhaber TC Kempen: Mein Marketingtipp 4.0







MR: Hallo Hans-Jürgen, ich reise viel und kaum fahre ich an einer größeren Stadt vorbei, ploppen schon die ersten Restauranttips im Handy auf. So richtig habe ich nie verstanden, warum das so ist, muss wohl mit der Standortbestimmung von Google etwas zu tun haben? Du hast mir erzählt, dass Du mittlerweile neue Zielgruppen erreichst, indem auch Du, strategisch klug, lokal eingegrenzt Zielgruppen direkt über eine Handybotschaft erreichst, obwohl Du gar nicht deren TelefonNr. hast... sondern das Ganze wohl irgendwie über Sender, die man selbst buchen kann. Wie geht das genau und wer bietet das an?

H-J-K: Heutzutage schauen die Smartphonebenutzer alle 8 Min. auf Ihr "Handy". Dies machen sich Google und Co zu nutze. Bei der Androidsoftware (in Deutschland knapp 90% Marktanteil) ist eine Empfängersoftware bereits eingebaut. Bei Apple ist eine App notwendig um Proximitynachrichten (Nähe, kurze Entfernung) zu empfangen. Man sagt auch: Bluetooth Promotion - allerdings geht die Reichweite bis 1000 Meter. Den Sender kann man punktgenau (Arztpraxis, Eiscafe, Discothek, Fussballstadion, Einkaufzentrum, etc.) und mit eigener Werbung (Verlinkung, Landingpage, Microwebsite) an 7 Tagen und 24 Std. einsetzen.

In den USA wird diese Technologie schon lange als weiteres Marketing-Tool eingesetzt - in Europa verbreitet sich dieser gerade. Museen, Ladenlokale oder der Berliner Hauptbahnhof nutzen diese Technologie bereits. Im übrigen liegen die Laufzeiten, für die Nutzung der Technologie, bei überschaubaren 2 Monaten.

MR: Welche Erfahrungen hast Du selbst bisher als als Studiobetreiber mit Bluetooth-Promotion gemacht bzw. welche Werbung hast Du in Deiner Stadt platziert und wie war die Reaktion Deiner Zielgruppe?

H-J-K: Wir nutzen Bluetooth-Promotion für individuelle Werbebotschaften, die wir schnell und flexibel im eigenen Backoffice gestalten und erhalten dann regelmäßig Anfragen zu den jeweiligen Aktionen, die wir über den Sender im Rahmen von Bluetooth-Promotion versendet haben.

Beispiele: Wir können Fitness-Sommerangebote im Schwimmbad ohne Promostand direkt aufs Smartphone versenden (früher waren es Flyer). Ebenso können wir Nachrichten für gesundheitsorientiertes Training in der Nähe von Arztpraxen platzieren.

Bluetooth-Promotion funktioniert natürlich auch in fast allen anderen Branchen, z.B. können Hotels am Urlaubsort über das tägliche Programm informieren.



MR: Das hört sich ja mal richtig gut an, also kann man sich auch direkt an Dich wenden und Du vermittelst dann weitere Infos und Ablauf. Wie kann man Dich am besten erreichen?

H-J-K: Es gibt eine Website für die Erstinformation, Webinare und die sonstigen Kommunikationskanäle: <a href="www.Bluetooth-Promotion.eu">www.Bluetooth-Promotion.eu</a>.
Unabhängig von der Websiteadresse bin ich bei weiteren Fragen mob. unter: 0175 26 46 580 direkt erreichbar.

Foto: Hans-Jürgen Konrad





Ausgabe V Quartal III - 2018

www.medical-active.net

#### **Aktuelle Netzwerkinfos**

#### **SUPER-RECHTSTAG(e):**

Mit Fachkompetenz und Leichtigkeit angstfrei durch den rechtlichen Paragrafendschungel der DSGVO



"Seit dem 25.05.2018 ist die Datenschutzgrundverordnung, als auch das neue Bundesdatenschutzgesetz in Kraft. Genau an diesem Tag haben wir den ersten bundesweiten Superrechtstag in Bielefeld veranstaltet. Die Resonanz war für sowohl an diesem Tag, als auch danach überwältigend! Über die vielen positiven Rückmeldungen und Danksagungen haben wir uns sehr gefreut. Ebenso über die Bitten, weitere Termine anzubieten.

Auf vielfachen Wunsch zahlreicher Studiobetreiber haben wir uns entschlossen, drei weitere Seminartermine anzubieten:

https://www.rae-geisler-franke.de/fileadmin/dokumente/ KGFK Superrechtstag Infosheet.pdf

SUPERRECHTSTAG(e), 15.11.2018 Kassel, 17.01.2019
Magdeburg, 31.01.2019 Nürnberg

www.secdata.ambh/anmeldung

Ein Muss für jeden Studiobetreiber und seine Verwaltungsmitarbeiter!

Sie erhalten am Seminartag sofort umsetzbare Anleitungen, Tipps und Muster, die Ihre Studioverwaltung bereichern werden. Dies in den aktuell rechtlich relevantesten Bereichen.

Aktuell erhalten wir vermehrt Anfragen dazu, ob Studiobetreiber nach Einführung der DSGVO weiterhin Geburtstagskarten oder Geburtstagsnachrichten zusenden dürfen. Wir haben Ihnen eine Anleitung erstellt, die Sie sich als unser Beratervertragskunde herunter laden können," empfielt Dr. jur. Hans A. Geisler.

https://www.rae-geisler-franke.de/fileadmin/dokumente/newsletter.pdf



### Dr. Hans Geisler

Dr. jur. Hans A. Geisler ist Mitbegründer und Namensgeber der Gesellschaft. Vor dem Beginn seiner Tätigkeit als Anwalt war Dr. Hans A. Geisler erfolgreicher Unternehmer und Inhaber mehrerer Fitnessstudios. Sein erstes Fitnessstudio gründete er 1991. In den Folgejahren war er Mitinhaber mehrerer Fitness- und Freizeitanlagen. Er ist bundesweit gefragter Referent. Die Strukturen für die Lösung sämtlicher rechtlicher Herausforderungen, die einem Studiobetreiber im Alltag begegnen können, sind daher auch aus eigener unternehmerischer Intention entstanden.

Weitere Informationen erhalten Sie unter: www.rae-geisler-franke.de

Foto: Dr. iur. Hans A. Geisler





Ausgabe V Quartal III - 2018

www.medical-active.net

#### **Aktuelle Termine**

#### **TERMINVIELFALT:**

#### GEBALLTE LADUNG INNOVATIVER INFORMATIONSMÖGLICHKEITEN

## Physio Summit / Fitness Summit Rotenburg a.d. Fulda

21.09. bis 23.09.2018 <u>www.medical-fitness-summit.de</u> <u>www.physio-summit.de</u>

## **DHfPG Aufstiegskongress** 05.10.bis 06.10.2018 Mannheim

05.10.bis 06.10.2018 Mannheir www.aufstiegskongress.de

### **INLINE Kongress**

10.11. bis 11.11.2018 Kassel www.inline-kongress.de

#### Meet the Top Physio-Mallorca 25.10. bis 28.10.2018 Mallorca www.meet-the-top.physio

**DIFG Wirtschaftstag** 09.10.2018 Düsseldorf *www.difg-verband.de* 

### SUPER RECHTSTAG(e)

15.11.2018 Kassel 19.01.2019 Magdeburg 31.01.2019 Nürnberg www.secdata.gmbh/anmeldung

## BODYMEDIA INNOVATION DAYS

27.09.2018 Hamburg 09.10.2018 Leipzig www.bodymedia-events.de

#### **BODY LIFE AWARD**

09.10.2018 Düsseldorf www.bodylife.com



#### Dialogpartner

























