



WEIGHT TRAINER

Die Bewegung, die die Gewichtsabnahme jetzt in Deutschland revolutioniert

Die Fitnessbranche steht vor ihrer größten Herausforderung: Die Mehrheit aller Neukunden möchte abnehmen und ihren Lebensstil ändern. Doch traditionellen Fitnessstudios fehlt es oft an einem konkreten und nachhaltigen Angebot für diese Zielgruppe. Ein schwedisches Konzept, der WeightTrainer, hat diese Herausforderung nicht nur gelöst, sondern eine Bewegung geschaffen, die bereits als "The Best Kept Secret in the Fitness Industry" bezeichnet wird.

Dieses einzigartige Konzept aus Schweden wurde entwickelt, um eine nachhaltige und gesunde Gewichtsregulierung zu unterstützen. Im Gegensatz zu herkömmlichen Abnehmprogrammen kombiniert WeightTrainer Training, strukturiertes Coaching und moderne Methoden zu einem ganzheitlichen Ansatz, der wirklich funktioniert. Bereits über 100 Fitnessstudios in Skandinavien implementieren WeightTrainer erfolgreich – und die Ergebnisse sprechen für sich: zufriedene Kunden, messbare Fortschritte und langfristiges Engagement.

Entwickelt in enger Zusammenarbeit mit Experten aus Medizin, Physiologie, Fitness und Ernährung, verfolgt WeightTrainer ein klares Ziel: Menschen dabei zu helfen, dauerhaft abzunehmen – ohne Crash-Diäten und ohne Jo-Jo-Effekt. Stattdessen liegt der Fokus auf praktischen Lösungen, die in den Alltag passen und nachhaltige Resultate liefern. Zentral im Konzept ist die menschliche Interaktion, bei der ein speziell geschulter Trainer 10-15 Personen mit demselben Ziel coacht. Die Gruppe trifft sich und trainiert zweimal wöchentlich über 90 Tage zusammen, was eine fantastische Gruppendynamik und einen Zusammenhalt schafft, der wie ein Klebstoff wirkt.

"Mit WeightTrainer stellen wir sicher, dass unsere Mitglieder ihre Ziele erreichen und abnehmen", erklärt Gehlu Borell, Inhaber von WeightTrainer Borlänge. "Wir kombinieren Ernährung, Training und mentale Stärke auf eine Weise, die den Lebensstil und nicht nur den Körper verändert. Genau das unterscheidet uns von anderen Fitnessstudios und schafft sowohl Wachstum als auch Langfristigkeit für unsere Mitglieder."

Verkaufe keine Mitgliedschaften, verkaufe eine Lösung. WeightTrainer löst die größte Herausforderung der Branche, indem es den Fokus vom Verkauf von Mitgliedschaften auf den Verkauf einer Lösung verlagert. "Viele Fitnessstudios kommunizieren primär Training, doch ein Großteil des Marktes ist nicht am Training interessiert – sie wollen abnehmen", erklärt Andreas Stenberg, Business Developer und einer der Inhaber von WeightTrainer. "Unser Programm zieht eine völlig neue, zahlungskräftige Zielgruppe in das Studio. Darüber hinaus stellen wir fest, dass Kunden bereit sind, bis zu zehnmal mehr für einen nachgewiesenen Gewichtsverlust zu bezahlen als für eine normale Trainingsmitgliedschaft."

WeightTrainer dient auch als die perfekte Einarbeitung (Onboarding) für ganz neue, inaktive Kunden. "Das Konzept ist so gestaltet, dass es für diejenigen zugänglich ist, denen Trainingserfahrung fehlt. Das können heute nur wenige Fitnessstudios anbieten – die meisten Onboarding-Programme richten sich an Kunden mit bereits guter Trainingsgrundlage", so Stenberg. Interessanterweise entspricht WeightTrainer auch der Forschung von Dr. Paul Bedford darüber, was Kunden dazu bringt, länger im Fitnessstudio zu bleiben. Seine sechs entscheidenden Faktoren – Besuche, Interaktionen, Programm, Gruppentraining, Soziales und Ziele – werden alle von WeightTrainer

"Viele Fitnessstudios kommunizieren primär Training, doch ein Großteil des Marktes ist nicht am Training interessiert

– sie wollen abnehmen"

ANDREAS STENBERG

abgedeckt, was das Konzept auch aus Retentions-Perspektive einzigartig macht.

VERSTÄRKT DURCH MODERNE TECHNOLOGIE

Die innovative und smarte technische Plattform des WeightTrainers unterscheidet uns von vielen anderen Anbietern. Die KI sammelt kontinuierlich Daten aus verschiedenen Quellen – der täglichen Messung von der Messplatte ohne Display, absolvierten Trainingseinheiten, registrierten Mahlzeiten und persönlichen Tagebucheinträgen – und analysiert diese Daten, um dem Coach präzise, individuelle Empfehlungen für jeden einzelnen Kunden zu geben. Das System kann beispielsweise erkennen, ob die Gewichtsabnahme eines Kunden stagniert, und automatisch Anpassungen des Trainings oder der Ernährung vorschlagen. Es kann Muster in Tagebucheinträgen identifizieren, die auf Stress oder verminderte Motivation hinweisen, und dem Coach konkrete Ratschläge geben, wie der mentale Aspekt gestärkt werden kann.

"Das ist wirklich Cutting Edge in unserer Branche – kein anderer Anbieter bietet diese Ebene intelligenter Datenanalyse. Die Technologie spart dem Coach enorm viel Zeit und stellt gleichzeitig sicher, dass wir allen Kunden eine konstant hohe Qualität bieten können"

ANDREAS STENBERG

"Der Coach muss nicht länger raten oder sich ausschließlich auf sein Bauchgefühl verlassen – unsere KI liefert faktenbasierte Einblicke, die jedes Coaching-Gespräch effektiver und ergebnisorientierter machen." Der sicherste Weg, das PT-Geschäft zu skalieren. WeightTrainer ist eine der sichersten und einfachsten Möglichkeiten für das Fitnessstudio, sein PT-Geschäft (Personal Training) zu vergrößern. "Das Konzept basiert auf PT Small Group – einem Format, das deutlich rentabler ist als PT

One-to-one", bestätigt Martin Dahlman, Inhaber von Drivkraft in Solna. "Das Beste daran ist, dass es sehr profitabel ist, vor allem für die Anlage, aber auch für die Personal Trainer."

"Dank guter Struktur und Rentabilität wird es für das Studio einfacher, bessere Anstellungsbedingungen für PTs anzubieten", erklärt Stenberg. "Gleichzeitig müssen die Trainer keine neuen Kunden jagen – wir verlagern diese Verantwortung vom Trainer durch unsere effektive Marketingunterstützung. Der PT erhält stattdessen Zugang zur modernsten Überwachung seiner Kunden mithilfe von KI, was die Arbeit viel professioneller macht und Zeit spart. Wir lassen den Coach das tun, was er am besten kann – coachen, trainieren und motivieren. Unsere technische Plattform kümmert sich um den Rest."

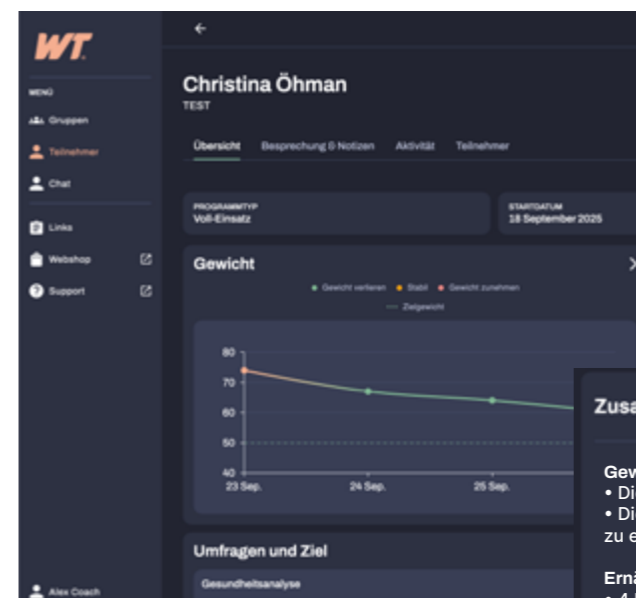
TRANSPARENTE RENTABILITÄT UND KOMPLETTER SUPPORT

Das Programm ist in Modulen aufgebaut, in denen angepasste Trainingseinheiten, Ernährungsberatung, digitale Unterstützung und persönliches Coaching nahtlos zusammenarbeiten. Für Fitnessstudios schafft dies eine starke Möglichkeit, neue Zielgruppen zu gewinnen, die Auslastung zu erhöhen und sich klar von der Konkurrenz abzuheben. Ein Fitnessstudio kann mit weniger als 100 WeightTrainer-Kunden über 200.000 € Jahresumsatz und 90.000 € Gewinn generieren. Das Studio behält 100 % der Programmeinnahmen plus den Produktverkauf. Was WeightTrainer besonders einzigartig macht, ist der komplette Marketing-Support – Anzeigen, Landingpages mit hoher Konversion und Kampagnenoptimierung – alles ist in der Lizenzgebühr von nur 295 € pro Monat enthalten. Die Grundlage für den Erfolg liegt in den in Schweden hergestellten Anew-Produkten – hochwertigen, wissenschaftlich fundierten Nahrungsergänzungsmitteln, die die Gewichtsabnahme erleichtern. Das Konzept ist erprobt, wissenschaftlich fundiert und einfach in bestehende Strukturen zu integrieren.

Nach 15 Jahren der Entwicklung und Perfektionierung in Schweden expandiert diese Bewegung nun international. Deutsche Fitnessstudios haben die Chance, Teil von etwas zu sein, das ihr Geschäft wirklich verändern kann – ein Konzept, das die größte Herausforderung der Branche angeht und sie in eine der profitabelsten Möglichkeiten verwandelt.

WeightTrainer sucht derzeit Lizenznehmer in Deutschland, der Schweiz und Österreich. Dies ist mehr als ein Programm – es ist eine Gelegenheit, Teil einer lebensverändernden Bewegung zu sein.

Interessiert an weiteren Informationen? Kontaktieren Sie Nadine Hass unter nadine@weighttrainer.de.



Zusammenfassung Zusammenfassung erstellen

Gewicht

- Die Teilnehmer haben insgesamt 11,1 kg abgenommen.
- Die Teilnehmer müssen 1 kg pro Woche abnehmen, um ihr Ziel zu erreichen.

Ernährung

- 4 Mahlzeiten diese Woche registriert, 0 letzte Woche.
- 2x VLCD, 1x LCHP.
- Abweichung: Keine Mahlzeitenabweichungen gefunden.

Training

- 1 Eintrag diese Woche, 0 letzte Woche.
- 1x Krafttraining (Gerät).
- Spaziergang: Kein Eintrag registriert.
- Durchschnittliche Bewertung für das Training der Woche: 5/5.
- Kommentar der Woche: Kein Kommentar verfügbar.

Eine smarte KI-Funktion ruft alle verfügbaren Kundendaten ab, fasst sie zusammen und gibt dem Coach Empfehlungen für Maßnahmen, um dem Kunden zu helfen.