

Dominic Heller

Erfolgsfaktoren der Kundengewinnung und Kundenbindung der Fitnessstudiobranche in der Zielgruppe Generation Y

Bachelorarbeit

BEI GRIN MACHT SICH IHR WISSEN BEZAHLT



- Wir veröffentlichen Ihre Hausarbeit, Bachelor- und Masterarbeit
- Ihr eigenes eBook und Buch - weltweit in allen wichtigen Shops
- Verdienen Sie an jedem Verkauf

Jetzt bei www.GRIN.com hochladen
und kostenlos publizieren



Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de/> abrufbar.

Dieses Werk sowie alle darin enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsschutz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlanges. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen, Auswertungen durch Datenbanken und für die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronische Systeme. Alle Rechte, auch die des auszugsweisen Nachdrucks, der fotomechanischen Wiedergabe (einschließlich Mikrokopie) sowie der Auswertung durch Datenbanken oder ähnliche Einrichtungen, vorbehalten.

Impressum:

Copyright © 2020 GRIN Verlag
ISBN: 9783964875532

Dieses Buch bei GRIN:

<https://www.grin.com/document/1436386>

Dominic Heller

Erfolgsfaktoren der Kundengewinnung und Kundenbindung der Fitnessstudiobranche in der Zielgruppe Generation Y

GRIN - Your knowledge has value

Der GRIN Verlag publiziert seit 1998 wissenschaftliche Arbeiten von Studenten, Hochschullehrern und anderen Akademikern als eBook und gedrucktes Buch. Die Verlagswebsite www.grin.com ist die ideale Plattform zur Veröffentlichung von Hausarbeiten, Abschlussarbeiten, wissenschaftlichen Aufsätzen, Dissertationen und Fachbüchern.

Besuchen Sie uns im Internet:

<http://www.grin.com/>

<http://www.facebook.com/grincom>

http://www.twitter.com/grin_com

Hochschule Heilbronn
Campus Künzelsau
Reinhold-Würth-Hochschule

Studiengang Betriebswirtschaft, Marketing- und Medienmanagement

BACHELORTHESIS

**Erfolgsfaktoren der Kundengewinnung und
Kundenbindung der Fitnessstudiobranche in der
Zielgruppe Generation Y**

Verfasser:

Dominic Heller

20. August 2020

Inhaltsverzeichnis

Abkürzungsverzeichnis	IV
Abbildungsverzeichnis	V
1 Einleitung und Problemstellung	1
2 Zielsetzung der Arbeit und Vorgehensweise	2
3 Geschichte der Fitnessbewegung	3
3.1 Anfänge der Fitnessbewegung	3
3.2 Der Beginn der modernen Fitnessindustrie	5
4 Der Fitnessmarkt in der heutigen Zeit	8
4.1 Der globale Fitnessmarkt.....	9
4.2 Der europäische Fitnessmarkt.....	10
4.3 Der Fitnessmarkt in Deutschland.....	12
4.3.1 Kettenbetriebe.....	14
4.3.2 Einzelstudiobetriebe.....	16
4.3.3 Mikrostudios.....	16
4.3.4 Aggregatoren	17
4.4 Wettbewerbsstrategien nach Porter	18
5 Generation Y	21
5.1 Definition.....	21
5.2 Abgrenzung zu anderen Generationen.....	22
5.3 Trends und Merkmale der Generation Y.....	24
5.3.1 Nahezu endlose Wahlmöglichkeiten	25
5.3.2 Globalisierung	26
5.3.3 Internet und Digitalisierung	27
5.3.4 Politische und wirtschaftliche Unsicherheit	28
5.3.5 Antiautoritärer Erziehungsstil	28
5.3.6 Demographischer Wandel.....	28

6	Kundenzufriedenheit und Kundenbindung	30
6.1	Kundenzufriedenheit in der Fitnessbranche	31
6.2	Kano-Modell	32
6.3	Kundenbindung in der Fitnessbranche	35
6.4	Kundengewinnung und Kundenbindung	37
7	Erfolgsfaktoren der Kundenbindung in der Theorie	39
7.1	Determinanten der Kundenbindung	39
7.2	Die Erfolgsfaktoren in Verbindung mit der Generation Y	40
8	Erfolgsfaktoren der Kundenbindung in der Praxis	43
8.1	Aufbau des Praxistests	43
8.2	Datenerhebung	44
8.2.1	puls fit & wellnessclub	44
8.2.2	Zott – Fit mit System	48
8.2.3	clever fit.....	51
8.2.4	McFIT	53
8.2.5	AB Fitnessstudio	58
8.3	Auswertung der Ergebnisse und Interpretation.....	60
8.4	Kritische Reflexion	61
9	Zusammenfassung und Fazit	63
	Anhang	64
	Literaturverzeichnis	69

Abkürzungsverzeichnis

Gen. X – Generation X

Gen. Y – Generation Y

i.H.v. – in Höhe von