

Lead-Nachfassung · Termine · Telefon-KI · Mitgliederbindung

So wird aus Magicline, WhatsApp und Telefon-KI ein digitaler Mitarbeiter.

Ein Praxisleitfaden für Fitnessstudios, die Anfragen schneller verwerten, Teams entlasten und Mitglieder systematischer begleiten möchten.

Der Guide zeigt, wie einzelne Kommunikationsaufgaben zu einem zusammenhängenden Studio-Prozess werden: vom Kampagnen-Lead bis zur Terminbuchung, vom verpassten Anruf bis zur Übergabe, vom inaktiven Mitglied bis zur Reaktivierung.

Auslöser

Magicline, Kampagne, Anruf oder Terminstatus.

Kontakt

WhatsApp und Telefon-KI führen den Dialog weiter.

Übergabe

Das Team erhält den nächsten sinnvollen Schritt.

Potenzial im Studio prüfen

360°CHAT live erleben



Werbekampagne → Lead → WhatsApp → Termin → Magicline

Telefon-KI ergänzt den Prozess dort, wo das Team gerade nicht erreichbar ist.

PRAXISLOGIK

Vier Signale, ein Folgeprozess.

- Lead-Quelle, Standort und Angebot bestimmen die Ansprache.
- Magicline-Status und Terminlogik steuern den nächsten Schritt.
- WhatsApp und Telefon-KI halten den Kontakt erreichbar.
- Übergaben landen strukturiert beim Team.

Weniger Nachfassen

Leads werden automatisch weitergeführt.

Weniger No-Shows

Termine werden bestätigt und erinnert.

Mehr Erreichbarkeit

Anrufe bleiben verwertbar.

Mehr Bindung

Mitgliederimpulse starten früher.

Das Ziel: ein Ablauf, der im Studio weiterarbeitet.






Magicline wird nicht ersetzt, sondern als Prozess- und Datenbasis sinnvoll eingebunden.

 **Warum dieser Guide?**





Viele Studios haben kein Tool-Problem. Sie haben Kommunikationslücken.

Leads, Anrufe, Termine und Mitgliederimpulse entstehen täglich. Entscheidend ist, ob aus jedem Impuls automatisch der richtige nächste Schritt wird.

Was häufig passiert

-  Leads werden nicht schnell genug nachgefasst.
-  Anrufe kommen an, während das Team beschäftigt ist.
-  Termine benötigen manuelle Abstimmung.
-  Inaktive Mitglieder werden zu spät bemerkt.
-  Upsell-Potenziale entstehen, bleiben aber ohne festen Folgeprozess.

Was der Guide einordnet

-  Welche Prozesse besonders gut automatisierbar sind.
-  Wie Magicline als Daten- und Prozessauslöser dienen kann.
-  Wann WhatsApp, Telefon-KI und Terminlogik zusammenspielen sollten.
-  Warum persönliche Einrichtung wichtiger ist als ein Standard-Bot.
-  Welche Fragen vor einer Potenzialprüfung hilfreich sind.

1

Zusammenhängendes System statt einzelner Automationen

5

Kernbereiche im Studioalltag: Leads, Termine, Telefon, Bindung, Upsells

24/7

Erreichbarkeit dort, wo Prozesse sie sinnvoll nutzen

Viele Abläufe lassen sich am besten verstehen, wenn sie einmal live gesehen werden: WhatsApp-Nachfassung, Terminlogik, Telefon-KI und Magicline-Zusammenspiel können in einer Demo praxisnah eingeordnet werden.

Demo ansehen

 **Typische Engpässe**

Wo im Studioalltag Potenzial liegen bleibt.

Die meisten Lücken entstehen nicht an einer großen Stelle, sondern durch viele kleine Unterbrechungen im Tagesgeschäft.

LEAD-NACHFASSUNG

Interessenten reagieren nicht sofort.

Wenn kein schneller, freundlicher und klarer Folgeprozess startet, kühlt Interesse ab. Besonders bei Kampagnen-Leads entscheidet Tempo über Terminquote.

TELEFON

Anrufe kommen im falschen Moment.

Das Team ist im Gespräch, im Training oder auf der Fläche. Genau dann entstehen verpasste Chancen, Rückrufchaos und unnötige Unterbrechungen.

TERMINMANAGEMENT

Termine brauchen zu viel Abstimmung.

Buchung, Bestätigung, Erinnerung, Verschiebung und Nachbereitung kosten im Alltag mehr Zeit, als oft verfügbar ist.

MITGLIEDERBINDUNG

Mitglieder werden zu spät reaktiviert.

Sinkende Motivation, lange Inaktivität oder Kündigungsrisiken werden oft erst sichtbar, wenn der Kontakt bereits schwach geworden ist.

Der Hebel liegt im Zusammenspiel.

Ein einzelnes Tool kann eine Aufgabe verbessern. Ein digitaler Mitarbeiter verbindet Lead-Nachfassung, Telefon, Termine, Magiline-Daten und Mitgliederkommunikation zu einem Ablauf, der verlässlich weiterführt.

 **Ein System statt einzelner Tools**

Was ein digitaler Mitarbeiter für Magicline-Studios bedeutet.

Der Mehrwert entsteht nicht nur durch Chat, Kalender oder Telefon-KI. Entscheidend ist, dass jedes Zahnrad den nächsten sinnvollen Schritt auslöst.



Nicht Standard-Bot

Ein Standard-Bot beantwortet Fragen. Ein digitaler Mitarbeiter wird auf Abläufe, Leadquellen, Standorte, Angebote und Regeln des Studios eingerichtet.

Nicht zusätzliche Insellösung

Magicline bleibt das zentrale Studiosystem. 360°CHAT nutzt relevante Auslöser, um passende Kommunikation und Folgeprozesse zu starten.

Vom neuen Lead zum bestätigten Termin

Mehr Anfragen werden zu echten Studioterminen.

Der größte Hebel liegt oft direkt nach dem Lead-Eingang: schnelle Nachfassung, klare Qualifizierung und einfache Terminbuchung.

Lead-Nachfassung

- 1 Lead aus Kampagne, Formular oder Landingpage entsteht.
- 2 WhatsApp-Erstkontakt startet automatisch.
- 3 Interesse, Ziel oder Anliegen wird abgefragt.
- 4 Passende Terminoption wird angeboten.
- 5 Bei Nicht-Reaktion startet eine freundliche Erinnerung.
- 6 Bei Bedarf wird ein Rückruf vorbereitet.

[WhatsApp-Automation live erleben](#)

Terminmanagement

- 1 Terminbuchung wird per WhatsApp oder Link ausgelöst.
- 2 Verfügbare Slots werden passend angeboten.
- 3 Termin wird bestätigt.
- 4 Erinnerung reduziert No-Shows.
- 5 Verschiebung oder Absage wird begleitet.
- 6 Nach dem Termin folgt der nächste Prozessschritt.

„Schnellere Prozesse, weniger Aufwand, drastisch reduzierte No-Shows und über 160 neue Mitgliedschaften in nur einem Jahr.“

Daniel Zeuner

Geschäftsführer, La Familia Fight Club Erfurt

Die Stärke liegt nicht in einer einzelnen Nachricht, sondern in der Verbindung von Lead-Eingang, WhatsApp, Terminlogik, Erinnerung und Übergabe.

Erreichbar bleiben

Telefon-KI unterstützt, wenn das Team gerade keine Zeit hat.

Anrufe sind oft wertvoll, aber im Studioalltag schwer planbar. Eine strukturierte Telefon-KI kann Erreichbarkeit schaffen, ohne das Team ständig zu unterbrechen.

EINGEHENDE ANRUF

Anliegen aufnehmen und einordnen.

Die Telefon-KI kann häufige Fragen beantworten, Anliegen erkennen, Rückrufwünsche aufnehmen und Informationen strukturiert für das Team vorbereiten.

- Anrufannahme, wenn niemand rangehen kann
- Erkennung von Anliegen und Dringlichkeit
- Zusammenfassung für die Übergabe
- Weiterführung über WhatsApp oder Rückruf

[Inbound Voice ansehen](#)

AKTIVE RÜCKRUF

Offene Leads weiterführen.

Nicht jeder Interessent bucht sofort. Wenn keine Reaktion erfolgt, kann Telefon-KI aktiv nachfassen und den nächsten Schritt vorbereiten.

- Nachfassen bei ausbleibender Reaktion
- Rückrufwünsche berücksichtigen
- Termininteresse klären
- Mehr Verlässlichkeit im Vertrieb

[Outbound Voice ansehen](#)

„Seit der Einführung von 360°CHAT bleiben deutlich weniger Anrufe offen und das Team ist spürbar entlastet.“

Felix Kircher

Geschäftsführer, Ki Sports Hünfeld



Mitgliederbindung und Upsells

Mitglieder verschwinden selten plötzlich. Sie werden vorher still.

Nach dem Abschluss beginnt der eigentliche Kundenlebenszyklus. Magicline-Ereignisse können helfen, Kommunikation früher und gezielter auszulösen.

Mitgliederbindung

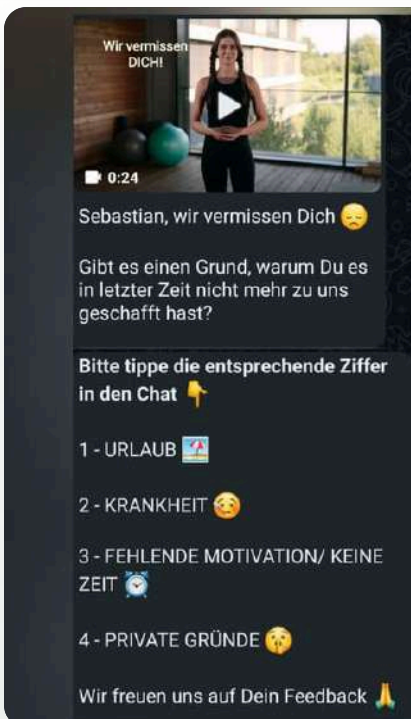
Neue und bestehende Mitglieder können entlang relevanter Ereignisse begleitet werden.

- Onboarding nach Vertragsstart
- Feedback und Zufriedenheit abfragen
- Bewertungen anstoßen
- Empfehlungen fördern
- Inaktive Mitglieder reaktivieren
- Kündigungsbegleitung unterstützen

Upsells und Zusatzumsätze

Zusatzangebote werden stärker, wenn sie passend zum Status, Verhalten oder Anlass kommuniziert werden.

- Personal Training oder Zusatzleistungen anbieten
- Kurse und Aktionen bewerben
- Empfehlungsaktionen begleiten
- Bestandsmitglieder gezielt ansprechen
- Rückgewinnung strukturiert vorbereiten



Automatische Reaktivierung inaktiver Mitglieder



Intelligente Erkennung

System identifiziert automatisch trainingsfreie Zeiträume und Ruhezeiten ohne manuelle Kontrolle.

Motivierende Nachricht

Nach drei Wochen erhält das Mitglied eine freundliche WhatsApp-Nachricht.



Terminangebot

Automatische Einladung zum Neustart-Gespräch mit einfacher Buchungsmöglichkeit.

Erfolgreiche Rückkehr

Statistisch bewährte Methode bringt Mitglieder effektiv zurück ins Training.

Der gesamte Prozess läuft vollautomatisch. Das Team spart wertvolle Zeit, die sonst für das Filtern und Kontaktieren inaktiver Mitglieder nötig wäre.

„Kunden nutzen 360°CHAT sehr gerne und die Prämien motivieren. Sehr gut ist die Info, wenn Kunden längere Zeit nicht beim Training waren.“

Gabriele Kucher
Fitnessclub Vital

Daten als Auslöser

Warum die Verbindung mit Magicline entscheidend ist.

Ohne Studioverwaltung bleibt Automatisierung oft oberflächlich. Erst durch relevante Daten und Ereignisse kann Kommunikation zum richtigen Zeitpunkt starten.

Magicline liefert den Kontext.
Leadstatus, Termine, Mitgliedsdaten, Vertragsereignisse oder Aktivität können genutzt werden, um passende Kommunikationsprozesse auszulösen.

WhatsApp und Telefon führen weiter.
Die Kommunikation passiert dort, wo Interessenten und Mitglieder schnell reagieren: per WhatsApp oder Telefon-KI.

VERTRIEB
Lead-Eingang
Neue Kontakte können automatisch nachgefasst, qualifiziert und zum Termin geführt werden.

TERMINE
Terminstatus
Buchung, Bestätigung, Erinnerung, Verschiebung und Nachbereitung können passend ausgelöst werden.

BINDUNG
Inaktivität
Bei längerer Trainingspause kann ein Reaktivierungsprozess starten, bevor Motivation endgültig verloren geht.

- ### Typische Magicline-Auslöser
- Lead angelegt
 - Termin gebucht
 - Termin verpasst
 - Check-in fehlt
 - Vertrag startet
 - Feedback-Anlass
 - Kündigungssignal
 - Upsell-Potenzial

So greifen die Zahnräder ineinander

Drei Beispielprozesse, die aus einzelnen Aufgaben einen Ablauf machen.

Vom Lead zum Termin

- 1 Lead entsteht aus Formular oder Kampagne.
- 2 WhatsApp-Kontakt startet.
- 3 Ziel und Interesse werden abgefragt.
- 4 Terminoption wird angeboten.
- 5 Erinnerung und Follow-up laufen automatisch.

Vom Anruf zur Übergabe

- 1 Anruf kommt im Studio an.
- 2 Telefon-KI nimmt das Anliegen auf.
- 3 Häufige Fragen werden beantwortet.
- 4 Rückruf oder Termininteresse wird erfasst.
- 5 Das Team erhält eine strukturierte Übergabe.

Von Inaktivität zur Reaktivierung

- 1 Magicline zeigt fehlende Aktivität.
- 2 WhatsApp-Nachricht wird ausgelöst.
- 3 Motivation oder Feedback wird abgefragt.
- 4 Passender nächster Schritt wird angeboten.
- 5 Reaktivierung wird dokumentierbar.



Prozesse wirken besonders stark, wenn der nächste Schritt nicht neu entschieden werden muss, sondern aus Status, Anlass und Regelwerk entsteht.

Persönlich eingerichtet

So wird aus Automatisierung ein digitaler Mitarbeiter.

Ein digitaler Mitarbeiter wird nicht einfach eingeschaltet. Er wird auf Abläufe, Angebote, Leadquellen, Standorte und Kommunikationsregeln des Studios eingearbeitet.

01

Studio-Prozesse verstehen

Leadquellen, Terminlogik, Telefon-Situation, Mitgliederprozesse und Magicline-Setup werden eingeordnet.

02

Zahnräder einstellen

WhatsApp, Telefon-KI, Termine, Regeln, Übergaben und Auslöser werden passend zum Studio abgestimmt.

03

Abläufe testen

Nachrichten, Anrufe, Terminwege und Sonderfälle werden geprüft, bevor der digitale Mitarbeiter aktiv arbeitet.

04

Im Alltag nachjustieren

Wenn Kampagnen, Angebote oder Abläufe wechseln, kann das Setup angepasst und erweitert werden.

Warum Einrichtung wichtig ist

Studios unterscheiden sich in Zielgruppen, Angeboten, Öffnungszeiten, Vertriebswegen, Mitgliedertypen und internen Regeln. Genau deshalb reicht ein generischer Bot selten aus.

[Team kennenlernen](#)

Was dadurch entsteht

Ein System, das nicht nur Antworten gibt, sondern Aufgaben übernimmt: nachfassen, erinnern, einordnen, übergeben, reaktivieren und den nächsten Schritt vorbereiten.

 Ist das Studio bereit?

Diese Fragen zeigen, ob ein digitaler Mitarbeiter sinnvoll sein kann.

Je mehr Punkte zutreffen, desto größer ist das Potenzial, wiederkehrende Kommunikation zu systematisieren und das Team im Alltag zu entlasten.

Fit-Check

- Entstehen regelmäßig Leads aus Kampagnen, Formularen oder Landingpages?

- Gehen Anrufe verloren, wenn das Team beschäftigt ist?

- Werden Termine häufig manuell abgestimmt?

- Gibt es No-Shows oder nicht reagierende Interessenten?

- Werden inaktive Mitglieder früh genug erkannt?

- Gibt es Zusatzangebote, die systematischer verkauft werden könnten?

Besonders passend, wenn ...

- Magicline bereits aktiv im Studio eingesetzt wird.
- Lead-Verwertung und Erreichbarkeit verbessert werden sollen.
- WhatsApp, Telefon-KI und Terminlogik als ein Prozess gedacht werden sollen.
- Standard-Bots oder Insellösungen nicht zur Studio-Realität passen.
- Ein persönlich eingerichtetes System bevorzugt wird.

Die Potenzialprüfung ist besonders sinnvoll, wenn mehrere Bereiche gleichzeitig relevant sind: Leads, Termine, Telefon, Mitgliederbindung und Magicline-Auslöser.

 **Wichtig zu wissen**

Häufige Fragen vor dem ersten Gespräch.

Ist 360°CHAT nur ein WhatsApp-Chatbot?

Nein. WhatsApp ist ein wichtiger Kanal, aber das System umfasst auch Terminlogik, Mitgliederprozesse, Telefon-KI und Magicline-Auslöser.

Ist alles KI-basiert?

Nein. Viele Abläufe sind bewusst strukturierte Prozesse. KI kommt dort zum Einsatz, wo freie Dialoge, Telefonate oder Kontextantworten sinnvoll sind.

Ersetzt 360°CHAT Magicline?

Nein. Magicline bleibt das zentrale Studiosystem. 360°CHAT nutzt relevante Ereignisse und Daten für Kommunikation und Folgeprozesse.

Übernimmt 360°CHAT Werbeanzeigen?

Nein. Das System setzt dort an, wo Leads, Anfragen, Termine und Mitgliederkommunikation entstehen und weitergeführt werden sollen.


Braucht das Studio bereits WhatsApp-Strukturen?

Nein. Bestehende Strukturen können eingebunden werden. Ohne vorhandenes Setup kann ein passender Ablauf aufgebaut werden.

Was kostet ein Setup?

Die Investition hängt von Umfang, Standorten, Telefon-KI, Terminlogik, Magicline-Anbindung und individuellen Prozessen ab. Eine Einordnung erfolgt nach dem Potenzial-Check.

Was 360°CHAT bewusst nicht ist

-  Keine reine Selbstbedienungs-Software
-  Kein einfacher Standard-Bot
-  Keine neue Studioverwaltungssoftware
-  Keine Werbeagentur
-  Kein System ohne gemeinsame Prozessabstimmung

Nächster Schritt

Bereit, den digitalen Mitarbeiter für das Studio einzuordnen?

Der sinnvollste nächste Schritt ist keine pauschale Demo, sondern eine kurze Potenzialprüfung: Welche Zahnräder fehlen aktuell, welche Prozesse lohnen sich wirklich und wie könnte ein passendes Setup aussehen?

Was geprüft wird

- Leadquellen und Kampagnenwege
- Terminlogik und No-Show-Situation
- Telefon-Erreichbarkeit und Rückrufe
- Mitgliederbindung und Reaktivierung
- Upsell-Potenziale im Bestand
- Magicline-Setup und mögliche Auslöser

Was daraus entsteht

Eine klare Einschätzung, welche Automationen sinnvoll sind und wie ein digitaler Mitarbeiter für das Studio aufgebaut werden könnte.

Ziel ist ein Setup, das nicht mehr Arbeit macht, sondern im Alltag spürbar entlastet.

Potenzial im Studio prüfen

Der Link kann direkt im Magicline Marketplace, auf der Website oder im PDF genutzt werden. Die Demo zeigt, wie Lead-Nachfassung, WhatsApp, Telefon-KI, Terminlogik und Magicline-Prozesse in einem konkreten Studio-Setup zusammenspielen können.

[Potenzial im Studio prüfen](#)

[360°CHAT live erleben](#)

20–30 Minuten Prozessabgleich

Leadwege, Telefon-Situation, Magicline-Auslöser und konkrete Entlastungspotenziale werden kompakt eingeordnet.

01

Studio-Situation klären

Welche Leadquellen, Standorte, Angebote und Telefonwege aktuell relevant sind.

02

Magicline-Auslöser prüfen

Welche Datenpunkte und Ereignisse passende Kommunikation starten könnten.

03

Setup grob einordnen

Welche Zahnräder zuerst Entlastung bringen und welche später ergänzt werden können.