



# FIBO 2025: Mit smarterer Lead-Qualifizierung zum Messeerfolg

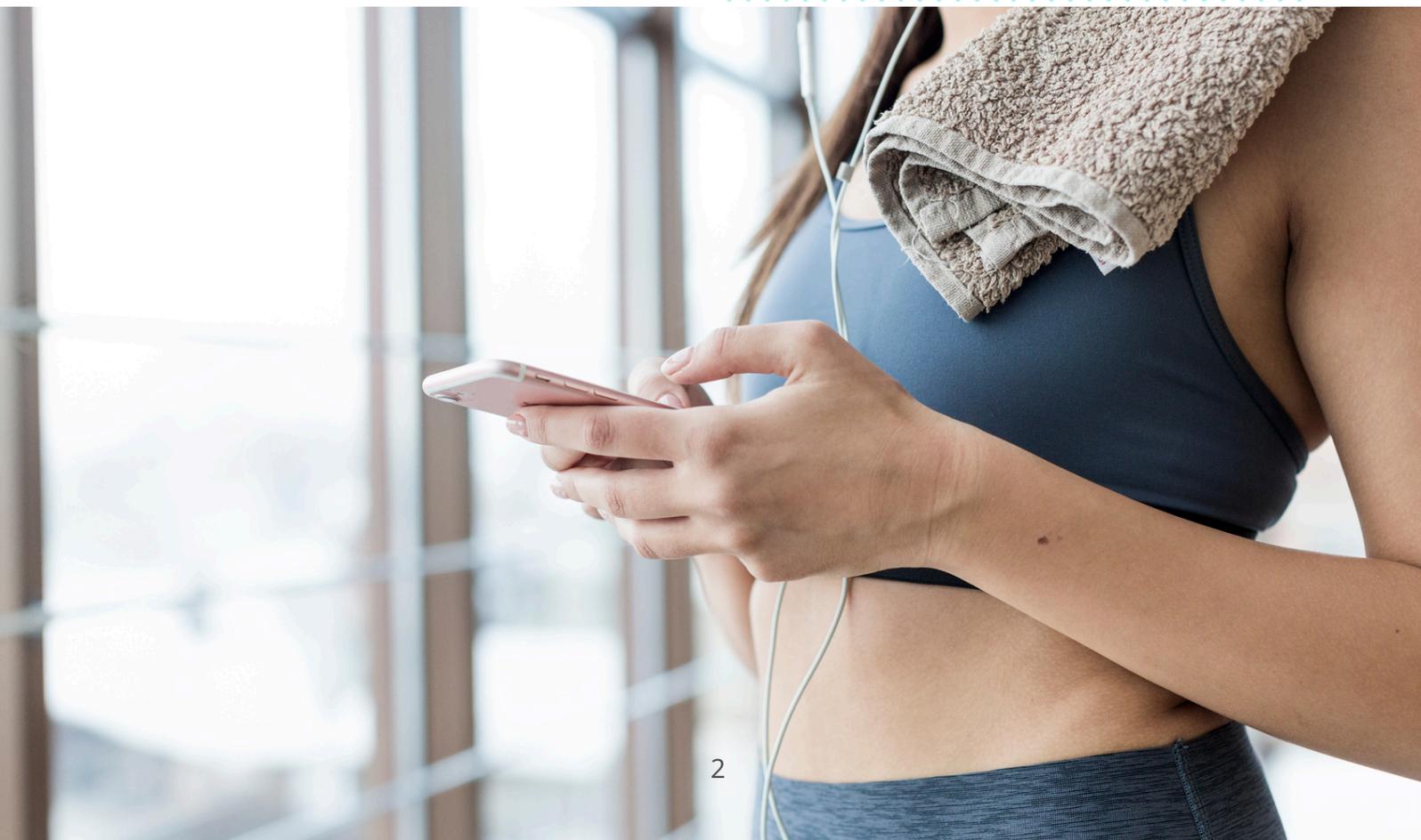
doo macht EGYM fit für die weltweit wichtigste  
Fitness-Messe FIBO



**Mit einer Vorqualifizierung von Interessenten über die Landingpage und einem damit schon im Vorfeld der Messe optimierbaren Besucher-marketing kamen die genau passenden Kontakte zum richtigen Zeitpunkt auf den Stand von EGYM.**

Schnelleres Onboarding, ein interaktives Training und die Nutzung verschiedener Fitness-Apps und -Wearables in einer Cloud für ein ganzheitliches Trainings-Bild – mit diesen und vielen weiteren Vorteilen verspricht der Technologie-Anbieter EGYM Betreibern von Fitness-Studios, die Herausforderung der Digitalisierung zu meistern und so u.a. Rentabilität und Umsatz zu steigern.

Um dieses Versprechen auf möglichst effektive Weise zu untermauern, machte EGYM aus der Pflicht-Teilnahme an der weltweit wichtigsten Fitness-Messe FIBO erneut eine Kür: Es wurde wie gewohnt nicht einfach ein Stand, sondern gleich eine komplette Halle gebucht. Mit vielen Programm-Highlights sowie exklusiven Benefits und Gästen war der zu erwartende Ansturm groß. Das lag natürlich auch an der Popularität der Messe selbst: Mit 155.000 Besuchern war die FIBO 2025 wieder ein voller Erfolg.



# In 4 Schritten zum Messeerfolg



## **Qualifizierter Zugang statt Massenandrang**

Nur Besucher mit vorab gebuchtem Termin erhielten Zutritt. Dadurch wurde sichergestellt, dass EGYM jedem Gast ein individuelles und wertvolles Beratungserlebnis bieten konnte.



## **Smarte Vorqualifizierung über Landingpage**

Interessenten wurden nach Region, Rolle und Investitionsbereitschaft segmentiert. So konnte der Fokus gezielt auf Entscheider und potenzielle Neukunden gelegt werden.



## **Nahtloses Messeerlebnis mit RFID und Leadsan-App**

Von der Terminbuchung bis zum Besuch: Alle Daten wurden automatisch in die EGYM-Systeme übertragen und auf RFID-Bändchen gespeichert – für eine schnelle Registrierung und personalisierte Standführung.



## **Effiziente Betreuung mit messbarem Erfolg**

1.500 Besucher wurden in vier Tagen durch den Stand geführt. Alle Aktivitäten wurden erfasst und für eine gezielte und effektive Nachbearbeitung direkt ins CRM überführt.

# Besonderheiten, Zielgruppen und Meilensteine

## **Nur Besucher mit einem Termin hatten Zugang zur EGYM Messe-Welt**

Da EGYM jedem einzelnen Besucher ein personalisiertes Erlebnis mit einer persönlichen Beratung bieten wollte, entschied man sich für eine ziemlich strikte Tür-Politik: Auf den Stand hatte nur Zutritt, wer schon vorab einen Termin gebucht hatte. Das vorqualifizierende Einladungsmanagement von doo und die daraus generierte Datenbasis spielten damit für einen erfolgreichen Besuch auf dem EGYM-Stand eine ganz entscheidende Rolle.

Geleitet über eine Landingpage wurde von den Interessen zunächst Name und PLZ-Gebiet abgefragt. Im nächsten Schritt wurde zwischen Interessenten aus Deutschland, Österreich und der Schweiz (D-A-CH) sowie aus anderen Ländern unterschieden. Für letztere gab es eigene Terminblöcke ohne weitere Qualifikation, D-A-CH Interessenten wurden in einem weiteren Schritt in Entscheider (z. B. Inhaber/in, Geschäftsführer/in oder Studioleiter/in) sowie Nicht-Entscheider wie z. B. Trainer/in oder Therapeut/in) qualifiziert.



## **Neben PLZ und Rolle wurde auch der geplante Zeitraum der Investition abgefragt**

Während sich Nicht-Entscheider in weiteren Terminblöcken direkt für 1-3 Freikarten anmelden konnten, wurden die Entscheider weiter qualifiziert: Sie wurden u.a. Bestandskunden und Neukunden unterschieden, zudem wurden Investitionszeitraum und die ungefähre Investitionssumme abgefragt.

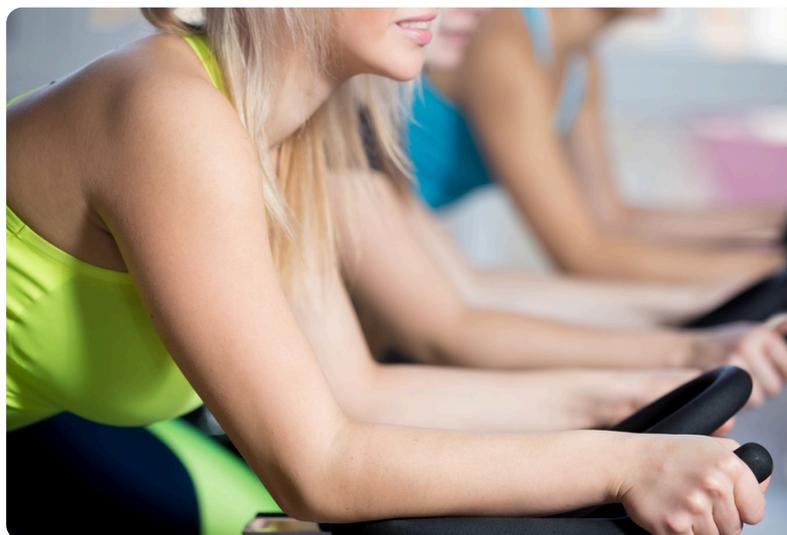


# Besonderheiten, Zielgruppen und Meilensteine

## Leadscan-App und RFID-Bändchen für synchronisiertes Erlebnis

Nach der Terminauswahl und der anschließenden Buchung erhielt jeder Kunde einen Link mit Freikarten und eine Bestätigungsmail. Gleichzeitig wurden die Daten an die hauseigene Besucher-App mit Leadscan-Funktion für eine vereinfachte On-Site-Registrierung gesendet sowie auf ein RFID-Bändchen von EGYM gespeichert. Die Besucher mit Termin erhielten dann ihr Bändchen für ein personalisiertes Erlebnis auf dem Stand.

Waren keine Termine mehr frei, so wurden zunächst Termine von Beratern in Österreich und der Schweiz angezeigt. So konnten auch in den zeitlichen Slots mit der höchsten Nachfrage Termine gebucht werden. Nur für ganz wenige Interessenten wurde die Meldung „Ausgebucht“ angezeigt.



## Bis zu 45 Minuten lange Standführung mit Gerätetraining

Auf dem Stand selbst konnten sämtliche Besucher die verschiedenen EGYM-Geräte testen und dabei auch die Vorteile der Digitalisierung unmittelbar am eigenen Körper erleben. Die Kunden mit dem größten Potential wurden dabei von ihrem regionalen Vertriebsbeauftragten sowie einem Trainer begleitet.

Insgesamt wurden so an den vier Messe-Tagen 1.500 Besucher – und damit pro Tag 375 – von 20 Beratern durch den Stand geführt. Über die LeadScan-App wurden auch die einzelnen Aktivitäten der Besucher auf dem Stand registriert – und diese Daten ließen sich nahtlos über eine weitere Schnittstelle an verschiedene CRM-Systeme übertragen.

# Besonderheiten, Zielgruppen und Meilensteine

## **doo Einladungsmanagement ermöglicht genaue Prognose der Besucher-Qualität**

Mit der relativ ausführlichen Vorqualifizierung der Interessenten über die Landingpage bzw. das damit verbundene Einladungsmanagement konnte das EGYM-Team die aus Marketing- und Sales-Sicht vielversprechendsten Interessenten herausfiltern und diese auf dem Stand besonders intensiv betreuen. Doch damit nicht genug: Die Teilnehmerdaten konnten schon vor der Messe – und nicht wie sonst meist üblich im Nachgang – zielgruppengerecht analysiert werden.

Auf Basis dieser Analyse wurden dann gezielt weitere Interessenten angesprochen, um damit auch die Besucher-Qualität insgesamt zu erhöhen.



”

Wir messen heute den Erfolg der Messe nicht nach, sondern schon vor der Messe.“

Christoph Sedlmeir  
Geschäftsführer doo GmbH

## **Komplett autarkes Systems für Datenhoheit und -Integrität**

Das für Besucher wie Standpersonal sehr komfortable Einladungsmanagement von doo bietet zudem einen weiteren, entscheidenden Vorteil: Es funktioniert vollkommen autark vom jeweiligen Messe-Veranstalter. Von der Registrierung bis zum Abschluss lagen sämtliche Daten sowie die komplette Steuerung der Besucher in der Hand von EGYM. So blieben z. B. auch die genauen Besucherzahlen sowie deren Verweildauer an einzelnen Stationen komplett in der Hand von EGYM.

Neben dieser wichtigen Datenhoheit bleibt auch die Datenintegrität gewahrt – und ganz nebenbei wurden auch die Kosten für die vom Messeveranstalter bereitgestellten Scanner zur Besucherregistrierung eingespart. „In diesen Daten steckt ein unheimlich großes Potential, u. a. auch als Asset bei den Verhandlungen mit Messe-Veranstaltern“, ergänzt Christoph Sedlmeir.

## **Dank Datenhoheit über die Messe hinaus nahtloser Sales-Prozess**

Mit diesem Datenschatz als wertvolle Basis konnte EGYM dann auch nach der Messe den Sales-Prozess gezielter vorantreiben und die einzelnen Gespräche maximal individuell gestalten. Die gewonnenen Daten können so auch im Aftersales zu weiteren Abschlüssen führen, da diese ins hauseigene CRM überspielt werden und somit den Datenqualität durch Live-Events deutlich verbessern.



LASSEN SIE SICH BERATEN UND  
SPRECHEN SIE MIT UNSEREN  
EXPERT\*INNEN!



**doo GmbH**  
Hultschiner Straße 8, 81677 München  
+49 89 24 88 15 35 5  
[business@doo.net](mailto:business@doo.net)  
[doo.net](https://doo.net)