4 P’s en een slot.

Product/Dienst

Als product hebben we de fitness-abonnementen en als dienst gaan we de professionele begeleiding promoten die in de crossfit aanwezig is. Hierbij gaan we kortingsprijzen en promotie prijzen hanteren om het klantenbestand uit te breiden en naambekendheid te verkrijgen.

Prijs

De prijzen zijn vrij goedkoop voor een crossfit. Het verschilt veel van een gewone fitness omdat het groepslessen zijn met professionele begeleiding.

De prijzen:

* 90 euro/maand/3maanden
* 80 euro/maand/6maanden
* 70 euro/maand/1 jaar
* 10 beurtenkaart/120 euro

Er zal een gratis proefles ter beschikking zijn om eens te kijken of het je bevalt. De stap zal kleiner zijn wals je gratis eens mag proberen t.o.v. betalend proberen. Dit dient eveneens een beetje als promotie. Bovendien zal er steeds op vertoon van een studentenkaart 15% korting worden toegerekend.

Promotie

In het begin gaan er goedkopere prijzen gehanteerd worden om klanten te lokken. Nadien is het de bedoeling om hen te overtuigen om te blijven door de goede praktijk (dat ’t zijn geld waard is)

In het motto zit er ook een vorm van promotie. Door SAMEN met ANDEREN te werken aan een goed lichaam gaan ze sneller geneigd zijn om te komen en dit steeds weer onder professionele begeleiding.

Plaats

Plaats is strategisch gekozen omwille van dat er nog geen crossfit aanwezig is in Turnhout. Omdat Turnhout een vrij grote stad is lijkt er ons ook een groot aantal potentiële klanten aanwezig.

Slot

We gaan in deze opdracht de nadruk leggen op promotie en reclame.
We hopen op een succesvolle toepassing binnenin de onderneming. Het is een meerwaarde dat we de theorie in de praktijk kunnen omzetten en dat we dan hieruit zelf zaken kunnen leren door deze praktijkervaring.