

WEGE AUS DER KRISE



NEUSTART NACH DER KRISE

DAS KAMPFKUNST KOLLEGIUM IST DIE HEIMAT FÜR VISIONÄRE, VERÄNDERER UND HERAUSFORDERER, DIE SICH NEUE STRUKTUREN ZU NUTZE MACHEN UND ZUKUNFTWEISENDES GESTALTEN

(Homepage des Kampfkunst Kollegiums)

Diese Krise braucht Visionäre, Veränderer und Herausforderer

Wie Du mit Deiner Schule durch die Krise kommst und für die Veränderungen nach der Krise gerüstet bist.



UND PLÖTZLICH IST ALLES GANZ ANDERS...

Der Virus hat uns angeknockt und die wirtschaftliche Lage trifft unsere Dojos mit voller Wucht. Kampfkunstunterricht ist von jetzt auf gleich einfach weggebrochen. Die ganze Jahresplanung ist weg, im Moment ist nichts sicher und vor allem nichts vorhersehbar.

Unser gesamtes Geschäftsmodell muss angepasst und überdacht werden. Und natürlich geht aktuell in vielen Dojos die Sorge um, wie es weiter geht, da die ganze Existenz bedroht ist. Nach dem ersten Schock ist jetzt Handeln die Devise.

Auch, wenn die Lage schlimm und aussichtslos erscheint – es geht weiter.

Lasst uns jetzt anpacken.

In den letzten Tagen und Wochen hatte ich viele Gespräche mit Dojoleitern. Anders Sein steht jetzt auf der Tagesordnung und das macht einen Veränderer aus. Es tun sich oft viel mehr neue Möglichkeiten auf, als wir vielleicht bisher gedacht haben.

Die Situation ist jetzt so. An diesem Umstand können wir nichts ändern – aber wir haben es selbst in der Hand, was wir daraus machen.

Standhaft bleiben. Jetzt Herausforderer sein, sich zeigen und durch Veränderung das Beste aus der Situation machen.

Hier ein paar Gedanken und konkrete Ideen, Impulse, Maßnahmen und praktische Tipps. Diese Veränderer-Gedanken entstanden aus den vielen Fragen und Gesprächen bezüglich der aktuellen Corona-Situation.

Ich möchte gerne, dass wir alle davon profitieren und durch sinnvolle und wirksame Maßnahmen positiv in die Zukunft blicken und unsere Dojos und unser Existenzen gesichert sind.

Für Dein Feedback, Deine Fragen, Anregungen und Wünsche bin ich Dir sehr dankbar.

info@kampfkunstkollegium.com

Nutze jetzt, egal wie schwer die Situation auch erscheinen mag, die Gelegenheit Dinge in Deinem Dojo zu verändern oder anzupassen.

»Es gibt keine Erfolgsgeheimnisse – im Karatetraining ebenso wenig wie beim Aufbau eines Dojos. Das einzige Geheimnis lautet: tun, tun, tun.«

(Deine eigene Karateschule –

Toni Dietl ISBN 978-3-397745-27-5



SOFORTMASSNAHMEN

Finanzen klären und die Liquidität sicherstellen

Falls Du es noch nicht getan hast, solltest Du Dich um Deine Finanzen und Liquidität kümmern. Die Sicherung der Liquidität ist jetzt ganz wichtig. Auch, wenn es vielleicht finanziell (noch) nicht so schlimm aussieht, geh es an. Es lässt sich immer leichter an Geld kommen, wenn noch Geld auf Deinen Konten ist, als wenn dann die Konten auf Null oder im Minus sind.

Hier ein paar Tipps zu dem Thema:

- Sprich mit Deinem Steuerberater über Maßnahmen und Möglichkeiten.
- Setze Dich mit Deiner Hausbank in Verbindung. Es stehen KfW-Kredite zur Verfügung.
- Nutze die Steuerstundungs-Möglichkeiten beim Finanzamt.
- Es werden aktuell eine Menge Hilfspakete und Schutzmaßnahmen für Unternehmer geschnürt und hier gibt es fast täglich neue Informationen und Updates.

DAS GELD ZUSAMMENHALTEN

Du solltest als nächstes auch die gesamten Kosten Deines Dojos checken. Wenn es gut läuft, sehen wir oft nicht genau hin, an der einen oder anderen Stelle gibt es unnötige Ausgaben.

Jetzt ist es jedoch hilfreich einmal genauer hinzuschauen, denn auch die vielen kleinen Kostenpunkte machen in der Summe oft einen recht großen Faktor aus.

Du weißt doch: Kleinvieh macht auch Mist.

Was ist wirklich nötig

Wo kann ich einsparen

Check Deine Abos, Softwarepakete,....



KOMMUNIKATION

Eine klare Kommunikation ist in der aktuellen Situation absolut wichtig. Es geht darum mit Mitgliedern, Partnern und Mitarbeitern eine deutliche und sachliche Kommunikation zu führen.

Das erste Auftreten und die Klarheit der Kommunikation entscheiden über das Vertrauen bei Mitgliedern, Partnern und Mitarbeitern.

Bevor du nach außen kommunizierst, sei Dir erst selbst klar in dem, was Du mitteilen möchtest. Bei wirksamer Kommunikation kommt es nicht auf die Quantität an, sondern auf die Qualität.

MITARBEITERKOMMUNIKATION



Kommuniziere mit Deinen Mitarbeitern jetzt bitte regelmäßig. Auch, wenn alle gerade im Home-Office sind oder nach Hause geschickt wurden.

Eine regelmäßige Kommunikation ist wichtig für die Motivation, positive Stimmung und schafft Vertrauen. Lieber zu viel kommunizieren, als zu wenig.

Wie ist der aktuelle Stand?

Welche konkreten Maßnahmen laufen gerade?

Beziehe, wo möglich, Deine Mitarbeiter ein und frage nach Ideen.
Frage Deine Mitarbeiter, wie es Ihnen geht und welche Fragen Sie haben.
Für uns alle ist diese Situation ungewohnt und eine echte Herausforderung.

MITGLIEDERKOMMUNIKATION

Auch Deine Mitglieder brauchen jetzt eine klare und regelmäßige Kommunikation von Dir. **In diesen Zeiten ist der Kontakt zu den Mitgliedern wichtig und notwendig, um nicht die gute Beziehung zu verlieren.**

Stelle Video-Workouts und Livetrainings ein.

Eine gute Mitglieder-Kommunikation ist jetzt die wichtigste Maßnahme, um an Platz 1 in den Köpfen zu sein, sobald die Wirtschaft wieder Fahrt aufnimmt.

Auch hier gilt:

Wie ist der aktuelle Stand?

Welche konkreten Maßnahmen laufen gerade?

Videotutorials, Livetrainings, Gesundheits- & Sicherheitstipps, involviere Deine Mitglieder und frage nach Feedback / Videos & Bildern ihrer Trainingseinheiten am Bildschirm

Vielleicht meinst Du, dass Deine Mitglieder gerade andere Probleme haben. Ja, haben sie. Dennoch willst Du den Kontakt halten und willst wissen, wie es Ihnen geht. Die meisten Schulleiter haben auch Nachrichten und E- Mails versandt und sie über die aktuellen Aktionen informiert.

Das Feedback war unglaublich positiv und die meisten Schulleiter waren sichtlich gerührt angesichts der vielen Antworten.



WAS TUN, WIE VORGEHEN?

Als nächstes geht es um den Neustart Deines Dojos

Genau diese strategische Überlegung, die wir jetzt machen, ist eine der wesentlichsten Aufgaben des Schulleiters.

Meistens haben wir für diese Fragen und Aufgaben keine Zeit, weil uns um die Mitglieder kümmern müssen

Schnell die neuen Bedürfnisse unserer Mitglieder erkennen

Was waren, vor der Krise, die konkreten Bedürfnisse unserer Mitglieder?

(Fitness, Selbstschutz, Sicherheit,....)

Welche Bedürfnisse und Wünsche haben unsere Mitglieder jetzt in der Krise?

(Sicherheit, Hygiene, Schutz, Kinderbetreuung, Zeitvertreib,.....)

Wie können wir jetzt den Menschen und unseren Mitgliedern jetzt Mehrwerte liefern?

(Online-Präsenz, Sicherheit, Hygiene, Selbstschutz, Fitness,....)

Welche Bedürfnisse und Wünsche werden unsere Mitglieder nach der Krise haben?

(Sicherheit, Hygiene, Selbstschutz, Fitness,.....)

MASSNAHMEN FÜR DIE NÄCHSTEN 6-12 MONATE

Bis hierhin ging es um kurzfristige Maßnahmen, die Du sofort umsetzen kannst und die Dir auch erste schnelle Ergebnisse bringen.

Jetzt geht es um strategische Maßnahmen für die nächsten 6-12 Monate.

Während der Alltagsroutine ist die Planung und Umsetzung eines Onlinekurses nicht wirklich dringend, da keiner der Mitglieder dies nachfragt. Und deswegen wird die Onlinekurs-Planung eben verschoben.

Und plötzlich ist alles ganz anders!

In Corona Zeiten könnte jetzt auch der Onlinekurs, aus dem oben genannten Beispiel, auf einmal dringend werden.

Durch den Umsatzeinbruch wegen Schließung unserer Schule müssen neue Möglichkeiten gefunden werden und da kann ein Onlinekurs ein hilfreiches Medium sein.



MASSNAHMEN FÜR DIE NÄCHSTEN 6-12 MONATE

Hier mal ein paar Dinge, die vielleicht in der letzten Zeit vernachlässigt wurden.

- Und einige davon sollten wir jetzt planen und umsetzen:
- Webseite aktualisieren
- Video drehen fürs Marketing
- Dokumente im Büro ordnen, digitalisieren und einscannen
- Onlinekurs und/oder Podcast planen und erstellen
- Marketingmaterial (Flyer etc) erstellen oder überarbeiten
- Marketing- und Webseitentexte optimieren
- Mitgliederbindungs-Maßnahmen definieren
- Verbesserung und Optimierung des Services
- Newsletter planen und erstellen
- Redaktionsplan für Social Media erstellen
- Social Media Profile updaten und optimieren
- Webseiten-Analyse machen via Google Analytics
- Kursprogramm überdenken, ausweiten oder sogar reduzieren
- Preise überdenken
- Blog Artikel schreiben
- eBook oder Buch schreiben, um sich als Experte zu positionieren
- Referenzen einholen, erstellen und posten
- Online-Kurs erstellen
- Online-Shop erstellen
- Mitgliederbereich erstellen
- Mitarbeitergespräche optimal vorbereiten
- Stellenbeschreibungen modern und attraktiver texten, damit die Zielgruppe bestens angesprochen wird.

und so weiter

Ich bin mir sicher, Du merkst jetzt, dass es eine Menge an strategischen Aufgaben zu tun gibt, um die Krise bestens zu überstehen.

Gleichzeitig gibt es zusätzlich viele Möglichkeiten, sogar gestärkt und besser aus der Krise herauszukommen.

ONLINE JA – ABER MIT VORSICHT

Im Moment sagt jeder:

JETZT musst Du Dein Dojo online stellen!

Jetzt musst Du Online-Kurse anbieten!

Jetzt musst Du digitalisieren!

Jetzt musst Du online online online....machen!

Und es werden Dir viele Leute sagen, dass es ganz einfach ist und Du schnell viel Geld verdienst.

Achtung!!! Bei den Themen Online und Digitalisierung gibt es nicht „einfach“ und schon gar nicht „mal schnell“.

Das kann ich Dir aus eigener Erfahrung sagen.

Es wird Dich eine Menge Geld kosten und die Ergebnisse sind am Ende nicht die, die Du vielleicht erwartet hast.

Ich bin ein großer Fan der Digitalisierung und „Online“

Es müssen jedoch die verschiedenen Teile in Deinem Unternehmen, Deiner Schule zusammenpassen. Für einen Online-Geschäftsbereich braucht es eine gute Planung und Strategie.

Und die Lösung liegt vielleicht in einem „Hybrid“.

DAS DOJOMODELL – NACH DER KRISE WIRD ES ANDERS SEIN.

Auf jeden Fall wird es irgendwann vorbei sein! Aber – Es wird nichts mehr so sein wie vorher!

Ich weiß nicht ob, das schlecht ist. Es ist auf einmal alles anders und es wird auch in Zukunft anders sein. Da bin ich sicher.

Diese Krise, die schlimmer ist als die Weltwirtschaftskrise, wird die Welt nachhaltig verändern.

Es hat uns ohne Vorwarnung erwischt. In der Wirtschaft und den Unternehmen werden durch diese Krise die Spielregeln komplett verändert.

Daher ist es wichtig, dass Du mit Deinem Dojo zum Neustarter wirst und Du maßgeblich das neue Spiel, mit den neuen Regeln in der Kampfkunstbranche mitgestaltest.

Gemeinsam finden wir Lösungen jenseits alter Konventionen. Wir haben Visionen:

Unsere Intention muss sein, die Kampfkunst-Welt auf eine innovative Weise besser, schöner oder effektiver zu machen.

Wir finden Strategien jenseits des Üblichen. Das hat die Kampfkunstbranche jetzt schon in dieser Krise gezeigt.

VISIONEN

Die folgenden Fragen helfen uns die Entwicklung unserer Schulen in den kommenden Monaten bewusst zu machen. Lässt uns Trends erkennen und damit jetzt die Ausrichtung unserer Dojos anzupassen.

In der aktuellen Situation würde ich den Zeitraum 6-12, Monaten in Betracht ziehen. Wir sollten diese Überlegungen regelmäßig wiederholen.

- 1. Wie wird der Markt sich in der Kampfkunst- Branche in den kommenden 12 Monaten entwickeln?**
(Sicherheit, Hygiene, Selbstschutz, Fitness, Starke Kids – starke Zukunft.....)
- 2. Was sind die größten Veränderungen?**
(Hygienestandards, Gruppengrößen, Partnerübungen,...)
- 3. Wie gut ist Dein Dojo darauf vorbereitet?**
(Räumliche Möglichkeiten, Hygienemaßnahmen, ...)
- 4. Mit welchen konkreten Maßnahmen wirst Du auf die Veränderungen reagieren?**
(Gruppengröße, Einheiten je Woche,)
- 5. Welche zusätzlichen oder anderen Produkte/Dienstleistungen wirst Du in 12 Monaten anbieten, um den Bedürfnissen Deiner Kunden gerecht zu werden?**
(verändertes Kursprogramm ohne Partner am Sandsack,)
- 6. Welche Veränderungen musst Du dafür jetzt einleiten?**
(Umstellung Unterrichtsablauf, Schulung der Trainer,...)
- 7. Welche Besonderheiten in Deinem Markt oder Business hast Du heute?**
(Partnerübungen, Zweikampfübungen, Kontakt,)
- 8. Welche hast Du in 12 Monaten von heute?**
(Partnerlos, Kleingruppen, Gesundheitsorientiert,)
- 9. Welches ist die größte Hürde auf dem Weg in diese Zukunft aus heutiger Sicht?**
(Gewohnheiten, Image, Außenwirkung,...)
- 10. Welche Maßnahmen ergreifst Du, um diese Hürden zu überwinden?**
(gezieltes Marketing, Gesundheit, Sicherheit, Hygiene,.....)

Lässt uns Zeit dazu nehmen diese Fragen immer und immer wieder neu zu beantworten.



Und , ja klar wissen wir nicht genau, was uns erwartet,
Aber, hey wir kennen unsere Branche – und noch was, wir sind Kämpfer!

Viel Erfolg und bitte bleibt gesund!

Oss Toni Dietl

ALLE INFOS HIER:



Zertifizierter Bildungsdienstleister



Kampfkunst Kollegium GMBH & Co KG
Sportpark 5
88045 Friedrichshafen



www.Dojoservice.com