

VIDEO-ON-DEMAND – DER AUSFÜHRLICHE GUIDE FÜR DEIN STUDIO

INKLUSIVE WERTVOLLER INFOGRAFIKEN, PARTNER
BEISPIELEN UND DEN WICHTIGSTEN TOOLS



Inhaltsverzeichnis

1. Warum du auf Video-on-Demand setzen solltest?
 - 1.1 Die Bedeutung digitaler Kanäle für Studios
 - 1.2 Ergebnisse der Trend Analyse von YouTube
 - 1.3 Die Nutzung von Video-on-Demand steigt
 - 1.4 Die Käufe von Videos bei Eversports
2. Welche Vorteile bietet Video-on-Demand für dein Studio?
 - 2.1 Du generierst passives Einkommen
 - 2.2 Dein Angebot ist rund um die Uhr verfügbar
 - 2.3 Du bindest deine Kund*innen stärker an dein Studio
 - 2.4 Deine Kund*innen bleiben dir treu
 - 2.5 Du sorgst dafür, dass deine Kund*innen ihre Lieblingslehrer*innen immer dabei haben
 - 2.6 Du gewinnst neue Kund*innen für dein Studio
3. Wie funktioniert Video-on-Demand?
 - 3.1 Die richtige Strategie für deine Online-Videothek
 - 3.2 Die richtige Ausstattung für deine Videos
 - 3.3 Die effektivsten Videoportale für deine Videos
 - 3.4 Der Online-Verkauf deiner Videos kann starten
4. Wie nutzen die Eversports Partner die Videothek?

Intro

Video-on-Demand ist bereits seit mehreren Jahren ein großes Thema - vor allem in der Unterhaltungsbranche. Doch das Jahr 2020 ist in vielerlei Hinsicht anders und so zeigt sich mittlerweile ein enormer Anstieg an Zugriffen auf Videos aus den Bereichen Sport und Bewegung. Eigene Videos zu produzieren und zu verkaufen ist deshalb auch ein Thema für Betreiber*innen von Studios.

Welche Gründe sprechen für eine eigene Videothek für dein Studio? Und welche Vorteile hast du dadurch? Genau das erfährst du auf den nächsten Seiten in diesem E-Book. Außerdem zeigen wir dir, dass eigene Videos zu produzieren gar nicht so aufwendig sein muss und welches Equipment die Eversports Partner dir empfehlen können.

Dieser Guide beantwortet dir folgende Fragen:

- Warum ist Video-on-Demand aus der Sport- und Bewegungsbranche nicht mehr wegzudenken?
- Welche Vorteile habe ich durch den Verkauf von Videos?
- Wie finde ich die richtige Strategie?
- Wie nutzen andere Studios die Online-Videothek?



1

Warum du auf Video-on-Demand setzen solltest?

1

Die Bedeutung digitaler Kanäle für Studios

Die Corona-Pandemie hat unser Leben im Jahr 2020 massiv beeinflusst. Der Lockdown im März machte auch vor der Sport- und Bewegungsbranche nicht Halt. Der Großteil der Studios stieg deshalb auf Online-Unterricht um.

Und die Kund*innen?

Die nahmen das Angebot dankend an, um auch von zu Hause aktiv zu bleiben. Viele bewegen sich seither sogar mehr als je zuvor. **In einer Studie** gaben 36% an, dass sie ihre Bewegung in Zeiten der Corona-Krise verbessern konnten. Auch eine **Umfrage der ASKÖ** bestätigt das. Für ein Drittel der Befragten ist die Bedeutung von Bewegung und Sport durch Corona gestiegen.

Und wie sehen das Studiobetreiber*innen?

Auch diese setzen weiterhin auf digitale Kanäle neben den regulären Klassen im Studio. Insgesamt 86% der Eversports Partner gaben an, dass sie die Möglichkeiten von Online-Klassen weiterhin nutzen möchten.

Und somit gehören digitale Angebote zum festen Bestandteil vieler Studios. Das liegt auch daran, dass viele Kund*innen sich genau das wünschen: Flexibel von zu Hause aus mit ihren gewohnten Lehrer*innen zu praktizieren.

2

Ergebnisse der Trend Analyse von YouTube zur Videonutzung

Neben Online-Klassen steigt aber auch die Nachfrage nach Sport und Bewegung auf on-Demand-Plattformen wie beispielsweise YouTube. [In einer Studie der Videoplattform](#) wird genau diese Veränderung deutlich sichtbar:

- Die Zugriffe auf Videos mit “Yoga” im Suchbegriff haben sich seit der Coronakrise verdoppelt.
- Die Suchanfragen nach Videos mit den Begriffen “ohne Equipment” oder “Home” haben sich sogar mehr als vervierfacht.

Zugriffe auf Videos mit dem Begriff Yoga im Titel



Die Grafik unterhalb verdeutlicht die beiden Ergebnisse der Trend Analyse noch einmal. Zu sehen sind die Suchanfragen für YouTube Videos mit dem Begriff "Yoga" im Titel. Wie du sehen kannst, schnellen die Anfragen im März 2020 massiv nach oben und pendeln sich seither auf einem deutlich erhöhten Level wieder ein.



Die globale Pandemie hat Ängste und Unsicherheiten in den Menschen ausgelöst. Der Großteil war auf der Suche nach Inhalten, um mit der Situation besser umgehen zu können. Konsumiert wurden vor allem Videos, die sich auf die Themenbereiche Essen, Bewegung, Entspannung und Schlaf beziehen.

YouTube Trend Analyse





3

Die Nutzung von Video-on-Demand steigt kontinuierlich an

Hinzu kommt, dass Videoplattformen wie Netflix, Spotify, Disney+ oder Amazon Prime unsere heutige Gesellschaft prägen. Auch deine Kund*innen sind es gewohnt, jederzeit und von überall auf Angebote zugreifen zu können. [Eine Studie von Kantar](#) belegt genau das: Die Nutzung von Video-on-Demand Services steigt über die letzten Jahre kontinuierlich an. Besonders interessant dabei für dich:

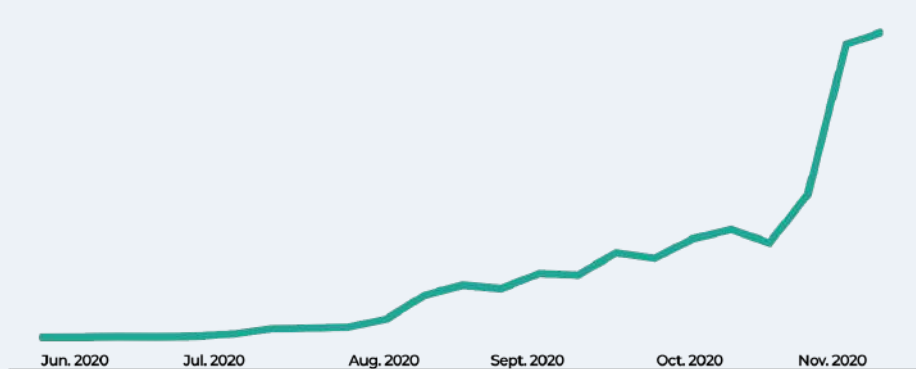
Konsument*innen sind immer häufiger auch dazu bereit, für Online-Dienste Geld auszugeben.

4

Die Buchungen von Videos bei Eversports

Auch wir bei Eversports können diesen aufsteigenden Trend in unseren Analysen beobachten. Seit im Juni 2020 die Online-Videothek im **Eversports Manager** integriert wurde, nimmt die Anzahl an Buchungen von Videos täglich zu. Mittlerweile wurden bereits über 21.500 Videos bei unseren Partnern gekauft.

Und es werden täglich mehr:



Birgit Pörtl, Ausbildungsleiterin im **Yogazentrum Mödling**, bietet bereits seit September 2020 gemeinsam mit ihrem Team Videos für Kund*innen an. Aber auch **Wanda Badwal** nutzt für ihr Online Studio die Möglichkeit On-Demand Videos ihrer Stunden zur Verfügung zu stellen, genau wie die CrossFit Box **CrossFit District 2**.

Du siehst also:

Video-on-Demand Angebote gewinnen bereits seit Jahren an Bedeutung. Spätestens seit diesem Jahr sind sie auch ein wichtiges Thema in der Sport- und Fitnessbranche. Doch was bringt dir der Verkauf von Videos wirklich?

Die Antwort darauf erhältst du, wenn du direkt weiterliest. Denn im nächsten Abschnitt geben wir dir einen vollständigen Überblick über alle Vorteile von Video-on-Demand.



2

Welche Vorteile bietet Video-on-Demand?

1

Du generierst passives Einkommen

Wie du oben bereits gelesen hast, hat das Jahr 2020 die Fitness- und Bewegungsbranche stark verändert. Die Menschen sind bereit für Online-Angebote Geld auszugeben und dazu gehört auch deine Online-Videothek.

Jedes Video bringt dir - neben deinen regulären Stunden - passives Einkommen. Und das ohne, dass du deinen Stundenplan um Klassen und Kurse erweitern musst, neue Lehrer*innen bzw. Trainer*innen brauchst oder selbst mehr unterrichten musst.

“

Fakt ist: Die Leute nutzen mehr und mehr die Online Tools. Ich habe das Online-Thema auch immer vor mir hergeschoben, aber jetzt bin ich froh über all die Möglichkeiten. Viele Kunden nutzen die Online Kanäle sogar noch regelmäßiger als zuvor.

Anna, ALL GOOD YOGA

2

Dein Angebot ist rund um die Uhr verfügbar

Mit einer Online-Videothek ist dein Studio rund um die Uhr für deine Kund*innen geöffnet. Unsere Partner berichten, dass der Großteil der Videos aus diesen 3 Gründen gekauft wird:

1. Weil die Kund*innen zur Zeit der Livestunde Kinder betreuen,
2. weil sie zur Arbeit müssen oder
3. weil sie einen anderen Rhythmus haben.

3

Du bindest deine Kund*innen stärker an dein Studio

Mit Video-on-Demand ergänzt du dein bestehendes Angebot und bietest deinen Kund*innen eine breite Auswahl, um mit ihren Lieblingslehrer*innen aktiv zu werden. Unsere Partner bestätigen das: Mit dem Verkauf von Videos bringst du deine bestehenden Kund*innen vor allem dazu, öfter Services deines Studios in Anspruch zu nehmen.

In der Eversports App (für [Android](#) oder [iOS](#)) haben deine Kund*innen eine gute Übersicht über ihre gekauften Videos und können diese direkt auf ihrem Smartphone öffnen. Zusätzlich sehen deine Kund*innen sofort, wenn du ein neues Video hochgeladen hast.





4

Deine Kund*innen bleiben deinem Studio treu

Auf YouTube gibt es bereits eine große Anzahl an Videos aus den Bereichen Fitness, Pilates, Yoga oder Tanz. Den [YouTube Kanal von Pamela Reif](#) haben beispielsweise fast 5 Millionen Menschen abonniert. Und auch [der deutschsprachige Kanal von Mady Morrison](#) hat fast 1 Millionen Abonnent*innen. Viele nutzen die Möglichkeit mit kurzen Videos, Sport und Bewegung in ihren Alltag zu integrieren.

Natürlich ist es gerade zu Beginn nicht nötig, dass du perfekte Videos á la Pamela Reif oder Mady Morrison ablieferst, denn du hast einen großen Vorteil: Deine Kund*innen kennen dich und dein Studio bereits. Und was ist schöner als auch zu Hause mit den gewohnten Lehrer*innen zu praktizieren? Eben. Wir alle sind Gewohnheitstiere und mit dem Verkauf deiner Videos können deine Kund*innen auch zu Hause dein Angebot nutzen und du sorgst dafür, dass sie dir treu bleiben.



Gerade beim Yoga ist die Verbundenheit ein ganz wichtiger Pfeiler. Dass ich meine Yogis überall hin begleiten kann und sie immer unterstützen kann ist für mich der größte Vorteil von Video-on-Demand.

Caro, Mindful Yoga



5

Du sorgst dafür, dass deine Kund*innen ihre Lieblingslehrer*innen immer dabei haben

Wenn du dich entscheidest, Videos anzubieten, vergrößerst du das Angebot deines Studios. Neben den Live-Klassen im Studio (oder online) haben deine Kund*innen jetzt die Möglichkeit, ganz unabhängig von zu Hause aus mitzumachen. Die Lieblingslehrer*innen immer dabei zu haben ist auch laut unseren Partnern der große Vorteil von Video-on-Demand.



6

Du gewinnst neue Kund*innen für dein Studio

Eine Online-Videothek ist nicht nur ein toller Service für deine bestehenden Kund*innen. Du kannst auch deine Reichweite ausweiten und zwar auf den gesamten deutschsprachigen Raum.

Denk allein an die Kund*innen, die:

- auf Grund der örtlichen Distanz nicht in dein Studio kommen können.
- umgezogen sind, davor aber immer dein Studio besucht haben.
- es vielleicht einfach nicht schaffen, weil neben Job und Familie nicht mehr so viel Zeit übrig bleibt.

Mit der richtigen Kommunikationsstrategie, bezahlten Anzeigen auf deinen Social Media Kanälen und Suchanzeigen bei Google kannst du mit deiner Online-Videothek auch neue Kund*innen für dein Studio gewinnen. Auf deiner Website oder in der Eversports App können Neukund*innen direkt eine Mitgliedschaft für dein Studio erwerben. Die Zahlungsabwicklung erfolgt automatisch für dich über den [Eversports Manager](#).



3

Wie funktioniert Video-on-Demand?

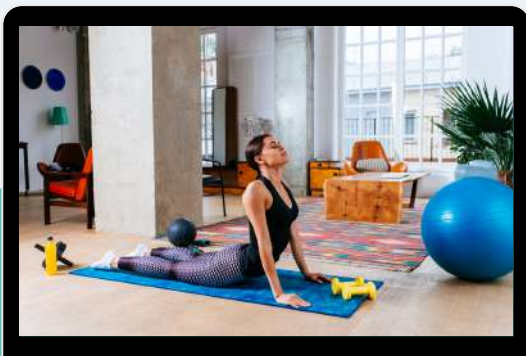
1

Die richtige Strategie für deine Online-Videothek

Bevor du direkt mit dem Aufnehmen von Videos loslegst, überlege dir zuerst, welcher Strategie du folgen möchtest. Wie sieht deine Zielgruppe aus? Welche Ziele möchtest du erreichen? Aber Schritt für Schritt.

1) Video-Aufzeichnungen deiner Klassen

Einer der wichtigsten Trends dieses Jahres sind Online-Klassen. Die einfachste Möglichkeit für dich, mit Video-on-Demand loszulegen, ist der Verkauf von aufgenommenen Stunden. So können auch Teilnehmer*innen, die zum Zeitpunkt der Live-Klasse verhindert sind, bei deiner Klasse mitmachen. Der Großteil unserer Studios macht genau das und bietet so den Kund*innen die Möglichkeit, ganz flexibel praktizieren zu können.





Video-on-Demand hilft meinen Schülern dabei regelmäßiger zu praktizieren und im Alltag flexibel zu bleiben.

Eva, Ananya Yoga



2) Einzelne Videos, Tutorials, Workshops etc.

Eine zweite Möglichkeit, ist es zusätzliche Videos aufzunehmen, die sich bestimmten Themen widmen. Dabei kannst du ganz kreativ werden.



Ein paar Ideen, was du konkret machen kannst:



Einzelne Videos:

Yoga Morning Flow, Rückenfit, 30-Minuten Power Pilates, Dance-Choreos, WoD etc.



Video-Serien / Tutorials:

30-Tage-Fit, Vinyasa Flow-Tutorial, Hip-Hop Basics, Home-Workout-Bundles, Fit ins neue Jahr, Christmas-Challenge etc.



Podcasts / Audios:

Meditation, Interview mit Lehrern/Trainern etc.



Workshops:

Handstand Workshop, Workshop: TCM Ernährung, Poledance Choreo



Ausbildungen / Webinare:

Mindful Yin Yoga & Anatomie Lehrer Ausbildung 60h, Webinar: Gesunde Ernährung, etc.





3) Zielgruppe bestimmen

Bevor du an die Umsetzung gehst, ist es immer wichtig, dir vorab zu überlegen, wen genau du ansprechen möchtest. Nur wenn du die richtigen Inhalte für deine Zielgruppe erstellst, können deine Videos erfolgreich sein.

Und so kannst du vorgehen:

1. Identifiziere die Bedürfnisse deiner Kund*innen.
2. Erstelle Personas, um deine Zielgruppe besser kennen zu lernen und zu verstehen. *Du weißt nicht, was gemeint ist? Hier findest du [eine Video-Anleitung](#).*
3. Frage deine Kund*innen einfach direkt mit einer Umfrage nach ihren Vorlieben und Wünschen (persönlich oder via Social Media).

4) Ziele festlegen

Werde dir im letzten Schritt darüber klar, welche Ziele du mit deiner Online-Videothek erreichen möchtest.

Du weißt es noch nicht genau? Dann haben wir hier zwei Beispiele, die dir beim Festlegen helfen können:

- *Mit dem Verkauf von Videos möchte ich xy-Prozent mehr Mitgliedschaften bis Ende des Jahres erreichen.*
- *Mit der Online-Videothek möchte ich xy an Videos pro Monat verkaufen.*

Klar ist, deine Strategie wird sich stark unterscheiden, je nachdem welches Ziel du für dein Studio bestimmst.



**Werde dir im Klaren
darüber, was du
erreichen möchtest.**

2

Die optimale Ausstattung für deine Videos

Videoproduktion klingt ganz schön aufwendig für dich? Keine Angst, das muss es gar nicht sein! Die einfachste Variante ist, das Anbieten von Aufzeichnungen deiner Live-Klassen.



Ein paar Tipps unserer Partner für die optimale Aufzeichnung:

- ▶ *Eine ruhige Umgebung und ein neutrales Setup, das in der Übertragung zu sehen ist.*
- ▶ *Die schriftliche Zustimmung der Studienteilnehmer*innen, wenn du während einer Stunde im Studio aufnimmst.*
- ▶ *Achte darauf, dass man dich in sämtlichen Positionen gut sieht, z.B. dass auch deine Arme noch zu sehen sind, wenn du sie hebst.*
- ▶ *Deine Kleidung sollte sich gut vom Hintergrund abheben, dunkel oder schwarz ist immer schwierig zu erkennen.*
- ▶ *Schau darauf, dass der Raum hell und gut beleuchtet ist. Sophia von Kale & Cake empfiehlt den Einsatz von Softboxen, um optimale Lichtverhältnisse zu garantieren.*



Beim Aufnehmen von Videos geht es nicht darum, alles perfekt zu machen. Wichtig ist nur, dass du dich einmal traust es auszuprobieren, mach dich mit der Kamera vertraut und bleib immer flexibel.

**Birgit Pörtl, Yogazentrum
Mödling**





*Wir haben für die Videoaufnahmen in professionelles Kamera-Equipment investiert. Dazu gehört eine **Systemkamera**, mit langer Aufnahmedauer. Das ist sehr wichtig, denn der Großteil der Kameras ermöglicht nur eine Aufnahmedauer von 30 Minuten. Außerdem verwenden wir immer **zwei Scheinwerfer**, die wir rechts und links platzieren und **Headsets** für die Lehrer*innen, damit sie sich weiterhin frei bewegen können.*

Domi, Coming Hooomm



Du möchtest eigene Videos aufnehmen?

Hier sind ein paar Tipps für dich zusammen mit Produktbeispielen, die unsere Partner als Ausstattung empfehlen:



Die Kamera und das Mikrofon deines Laptops reichen für das Aufzeichnen von Live-Klassen aus. Wenn du mehr Anspruch an die Qualität der Aufnahme hast, bietet sich auch eine Konferenzkamera an (z. B. [Logitech C920](#)).

Tipp: In [diesem Video](#) findest du Tipps, wie du professionelle Videos mit deinem Smartphone aufnehmen kannst.



Verwende unbedingt ein Mikrofon, damit auch der Ton von hoher Qualität ist. Am besten eignet sich ein Headset (z. B. [Mpow Flame](#)). So kannst du dich während der Aufzeichnung ganz frei bewegen und bist dennoch überall gut zu hören.

Ganz wichtig: Handy aus während der Aufnahme!



Achte bei der Aufnahme deiner Videos unbedingt darauf, lizenzfreie Musik zu verwenden. Eine gute Möglichkeit sind auch [Spotify-Playlisten](#), die du in der Videobeschreibung teilen kannst. So können alle Teilnehmer*innen zu Hause die Playlist zusätzlich zum Video abspielen.

3

Die effektivsten Videoportale zum Upload deiner Videos

Um Videos online zu verkaufen, müssen sie online auf einer Videoplattform gehostet werden. Hierfür gibt es verschiedene Tools auf dem Markt. Wir haben für dich einen kurzen Überblick über die meistgenutzten Videoplattformen unserer Partner erstellt:



- Kostenlos für 500 MB in der Woche
- Pro Version: 6€ pro Monat für 5 GB Speicherplatz in der Woche
- Qualität hängt von Aufnahmegeräten ab
- Direkte Integration in Eversports
- Optionaler Passwortschutz



- 13,99€ im Monat für 1 GB in der Cloud
- Besonders geeignet für Aufzeichnungen
- Ähnliche Qualität wie Online-Klassen



- Unbegrenzter Speicherplatz
- Videos speicherbar als "nicht gelistet"
- Qualität hängt von Aufnahmegeräten ab
- Link für die Videos ist teilbar
- Werbung und Vorschläge am Ende des Videos



- Speicherplatz bis zu 15 GB kostenlos
- 1,99€ für 100 GB Speicherplatz
- Qualität hängt von den Aufnahmegeräten ab
- Link kann an Dritte weitergegeben werden

4

Der Online-Verkauf deiner Videos kann starten

Um mit den aufgenommenen Videos nun Geld zu verdienen, brauchst du ein Shop-System für deine Videos. So kannst du deine Ziele erreichen und sicherstellen, dass nur zahlende Kund*innen die Videos von dir erhalten. Eine Art Bezahlschranke also.

Ein Tool, welches dir genau das ermöglicht, ist der **Eversports Manager**. Neben der Studioverwaltung beinhaltet die Software auch die Möglichkeit, eine eigene Online-Videothek zu erstellen und so mit dem Verkauf von Videos Umsatz zu generieren.



*Ich bin sehr froh, dass es Eversports gibt. Meine Kund*innen können sehr einfach an Aktivitäten teilnehmen und es ist eine tolle Möglichkeit in Verbindung mit unserer Community zu treten. Für mich ist ein großer Vorteil, dass ich niemandem mehr manuell Links zuschicken muss, die Rechnungen werden ganz automatisch erstellt, das spart mir jede Menge Arbeit.*

Wanda Badwal, Rose of Fire



Du verwendest den Eversports Manager noch nicht für dein Studio? In einer kostenlosen Demo zeigen wir dir gerne alle Funktionen unseres Online-Buchungssystems inklusive der Video-on-Demand Funktion. Vereinbare hier deine kostenlose Demo und lerne den Eversports Manager unverbindlich kennen:



**Jetzt den Eversports
Manager kennen lernen**

1) Erweiterung aktivieren

Um die Videothek nutzen zu können, musst du zunächst die Erweiterung aktivieren. Gehe einfach zum Markt im Eversports Manager und suche nach der Erweiterung für die Videothek. Klicke auf "Mehr erfahren" und aktiviere die Funktion.

Hinweis: Die Aktivierung ist nur für Administratoren möglich.



Du brauchst Hilfe beim Einrichten der Videothek?

Im Eversports Helpcenter findest du weitere Infos.



2) Neues Video einstellen

Um ein neues Video in deiner Online-Videothek anzulegen, musst du Beschreibung, Titel und Infos zu dem Video bearbeiten.



- 1 Fülle alle notwendigen Infos aus: Titel, Beschreibung, Kategorie, Sportart (optional Lehrer*innen und Level).
- 2 Füge den Link zum Video von deiner gewählten Video-plattform (Zoom, Vimeo etc.) hinzu.
- 3 Lade ein Vorschaubild hoch.
- 4 Wähle ein Produkt aus, mit dem deine Kund*innen Zugriff auf das Video haben sollen (Mitgliedschaft, Einzelticket).
- 5 Definiere, wie lange das Video deinen Kund*innen nach dem Kauf zur Verfügung stehen soll.
- 6 Lege einen Preis, sowie ein Buchhaltungskonto für das Video fest.

3) Welchen Preis soll ich für Videos wählen?

Die Preis- und Produktgestaltung für den Verkauf deiner Videos hängt von verschiedenen Faktoren ab:

- ▶ Welche Art von Videos bietest du an?
Replays oder individuelle Videos
- ▶ Wie häufig bietest du neue Videos an?
Regelmäßig oder ab und zu
- ▶ Wie viele Videos sind stets für deine Kund*innen verfügbar?
- ▶ Wie integrierst du die Videos in deine Produkte?
Integriert in Mitgliedschaften oder Preis pro Video



Ein Beispiel zur Preisvariation:

<i>Membership Preis</i>	<i>Möglicher Output</i>
<i>Bleibt gleich</i>	<i>Anzahl der verkauften Memberships erhöht sich</i>
<i>Erhöht sich</i>	<i>Mehr Gewinn pro Membership</i>
<i>Neue Membership (speziell für Videos)</i>	<i>Anzahl der verkauften Memberships erhöht sich</i>

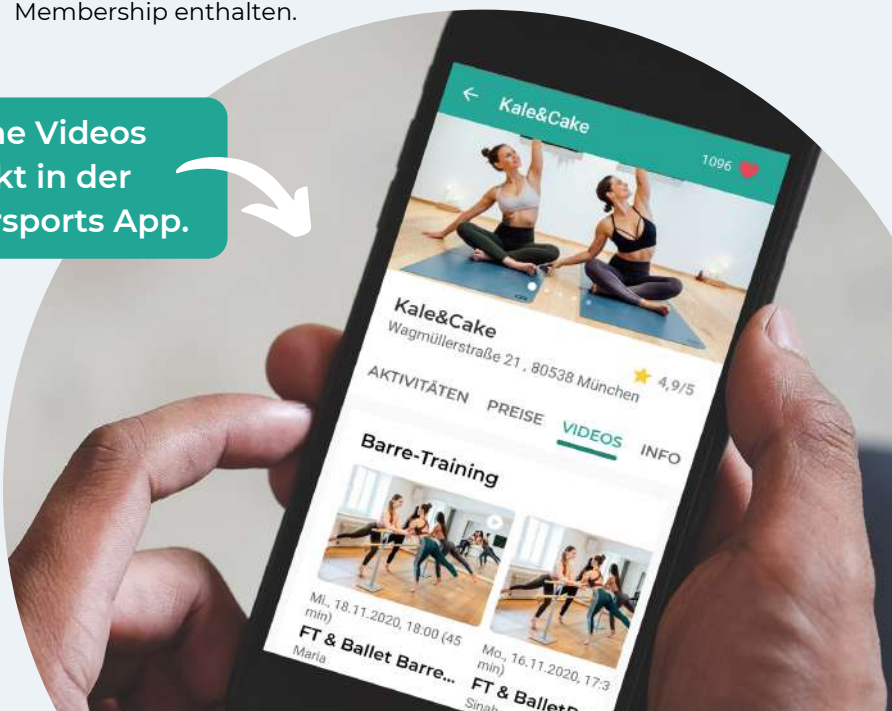


4) Wie können meine Kund*innen ein Video kaufen?

Deine Kund*innen können deine Videos direkt auf deiner Website (im Eversports Widget) kaufen oder in der Eversports App. Du kannst deine Videos außerdem mit folgenden Produkten anbieten:

- Kauf eines Videos mit einem Einzelticket
- Videos sind kostenlos in einer unlimitierten* Zeitkarte bzw. Membership enthalten.

Deine Videos
direkt in der
Eversports App.



5) Online-Videothek teilen

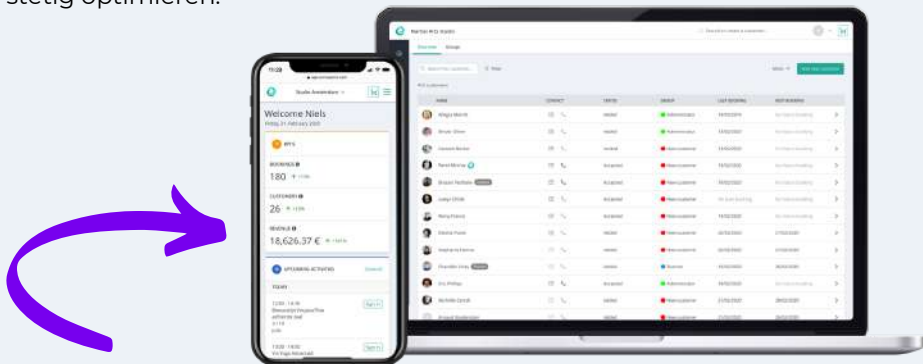
Du kannst den Link zu deiner Online-Videothek oder auch Links zu einzelnen Videos teilen. So ist es beispielsweise möglich, deine Videos auf deiner Webseite oder in deinem Newsletter zu bewerben und potentielle Kund*innen direkt zum Kauf der Videos weiterzuleiten. Auch in deinem Instagram Profil kannst du deine Online-Videothek einbinden (auf deiner Linkliste) oder in einem Facebook-Posting darauf aufmerksam machen.

*unlimitiert bedeutet, dass Kundinnen und Kunden beliebig oft teilnehmen können.



6) Erfolg der Online-Videothek analysieren

Erhalte wertvolle Einblicke in die Performance deiner Online-Videothek. Im Eversports Manager kannst du dir ansehen, welche Videos wie oft gekauft worden sind. So kannst du dein Angebot stetig optimieren.



Du verwendest den Eversports Manager noch nicht für dein Studio?

In einer kostenlosen Online-Demo zeigen wir dir gerne alle Funktionen des Eversports Managers inklusive der Video-on-Demand Funktion. [Vereinbare hier deine kostenlose Demo](#) und lerne den Eversports Manager kennen.

4

Wie nutzen die Eversports Partner die Videothek?



Kale & Cake (DE), Ananya Yoga Wien (AT), Yogazentrum Mödling (AT) und viele weitere Studios verkaufen regelmäßig Aufzeichnungen ihrer Online Live-Klassen, da ihre Kund*innen es teilweise zeitlich nicht zur Live-Klasse schaffen und die Einheiten zu einem späteren Zeitpunkt buchen und praktizieren möchten.



Rose of Fire - Yoga by Wanda Badwal (DE) hielt im September einen Online Workshop zum Thema Meditation und bietet eine Aufzeichnung des Workshops nun ebenfalls neben vielen weiteren On-Demand-Videos in der Videothek an.



Die Yogaschule Flensburg (DE) bietet mit einer kostenlosen Aufzeichnung einer 20-minütigen Yogasequenz die Möglichkeit für Neuinteressierte einen Einblick in ihre Videothek zu erhalten. Damit verringern sie die Hürde für Neukund*innen ein Video zu erwerben.

Das Team von **Atha Yoga Zürich** (CH) nutzt die Videothek nicht nur für On-Demand-Videos und Aufzeichnungen, sie bieten darüber hinaus auch Audio-Meditationen an!

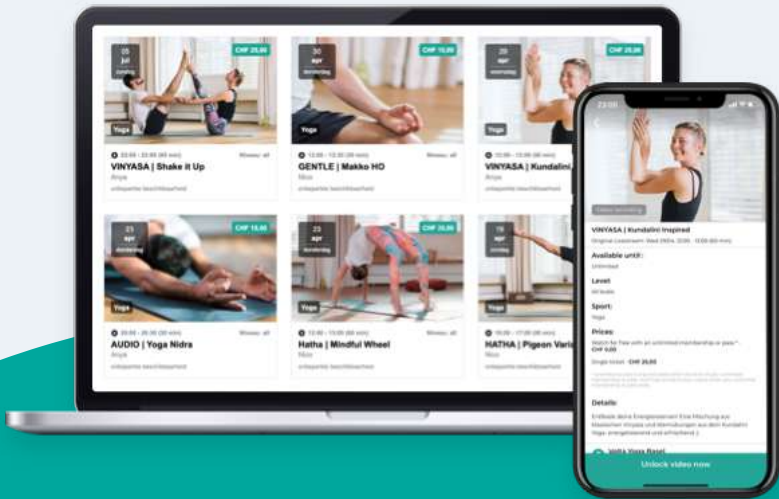


Nicht nur Yogastudios nutzen im Moment erfolgreich die Videothek. Auch CrossFit Boxen wie zum Beispiel **Crossfit District 2** (AT) bietet eine eigene Videoserie mit Home Sessions an, die alle Teilnehmer*innen ohne viel Equipment zu Hause absolvieren können.



*Für uns ist die Online Videothek eine große Bereicherung. Durch das Onlinestellen von unseren Live Streams haben unsere Kund*innen rund um die Uhr für 7 Tage Zeit, den verpassten Live-Stream bei ihren Lieblingslehrer*innen nachzuholen und sich ihr individuelles Sportprogramm so zusammen zu stellen, wie es zu ihnen passt. So können wir für unsere Kund*innen da sein und ihnen die Flexibilität ermöglichen, die sie sich wünschen.*

Sophia Thora, Kale & Cake



Lerne den Eversports Manager jetzt mit allen Funktionen kennen!

Kostenlose Demo

- ✓ Online-Videothek
- ✓ Integration mit Zoom
- ✓ Online Buchung und Bezahlung
- ✓ Stundenplan in deinem Design
- ✓ Support in deiner Sprache

Der Eversports Manager wird mit 4.5 von 5 Sternen bewertet..

