

Case Frage

Ein Unternehmen betreibt eine Fitnessstudiokette mit 50 Fitnessstudios in Deutschland. Aktuell liegt der Mitgliedschaftsbeitrag bei 50€ pro Monat. Der Betreiber hat festgestellt, dass die Zahlungsbereitschaft für die Mitgliedschaft gesunken ist und er vermutlich ohne Preisänderung einige Kunden verlieren wird. Aus einer Umfrage hat er die neue Zahlungsbereitschaft ermittelt. Ist das Geschäftsmodell so noch profitabel?



Zusätzliche Daten:

Durchschnittliche Mitgliederzahl pro Fitnessstudio(stand heute): **2000**

Kosten pro Mitglied: **10€ pro Monat**

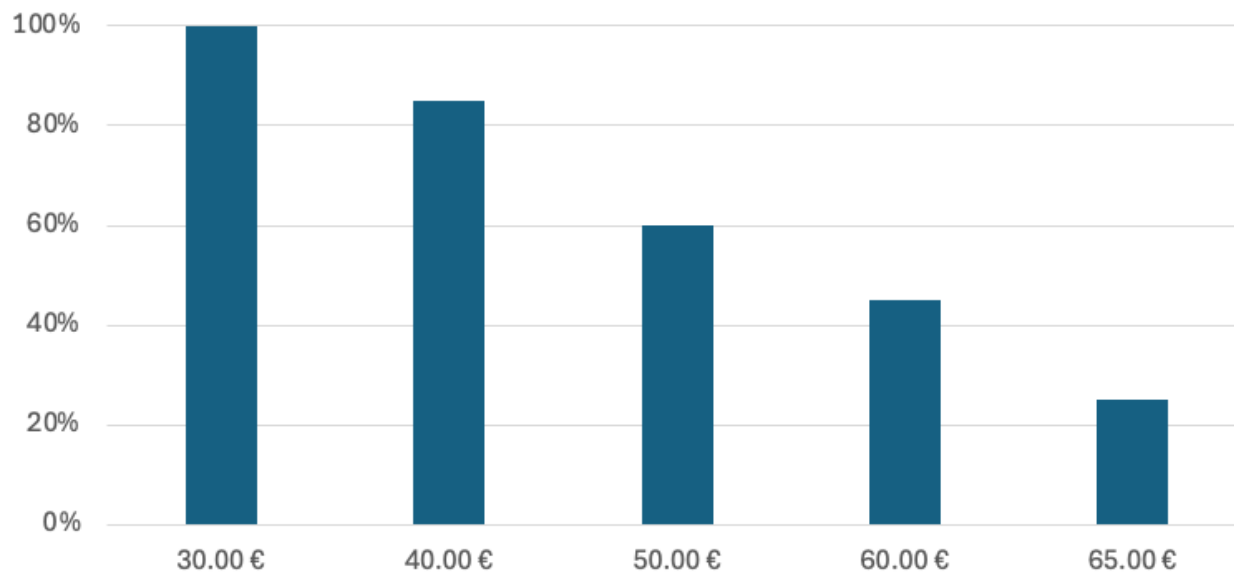
Mitarbeiter pro Fitnessstudio: **8**

Gehalt pro Mitarbeiter: **2500€ pro Monat**

Miete pro Fitnessstudio: **20000€ pro Monat**

Marketing/Verwaltung pro Fitnessstudio: **50000€ pro Jahr**

Umfrage zur Zahlungsbereitschaft im Fitnessstudio:



Angabe zukünftiger Zahlungsbereitschaft einer repräsentativen Stichprobe aus der bestehenden Kundschaft

Es kann angenommen werden, dass sich die Zahlungsbereitschaft auf alle Fitnessstudios gleich verteilt und durch eine kleinere Kundschaft keine Fitnessstudios geschlossen werden.