



VELUSJET®

8 TIPPS



FÜR IHRE WELLNESSBRANCHE

 SPA

 HOTEL

 MASSAGESTUDIO

 CAMPING / GLAMPING



EXPERTEN-TIPP



8 TIPPS, WIE SIE KUNDEN IN DER WELLNESSBRANCHE AN SICH BINDEN

Wellness-Liebhaber sind Serientäter: Wer einmal wahre Entspannung gefunden hat, wird erneut danach suchen.

Dieses Whitepaper hilft Ihnen weiter, wenn Sie beispielsweise in diesen Bereichen tätig sind: + Spa + Hotel + Massagestudio + Camping / Glamping

In Ihrer Branche gibt es ein so breites Angebot, dass es für Sie entscheidend ist, sich von der Konkurrenz abzuheben – und eine starke Kundenbindung aufzubauen.

Bestandskunden lassen Sie schneller und günstiger wachsen als Neukunden.

Deshalb zeigt **VELUSJET®** Ihnen hier, wie Sie mit bewährten Methoden Ihre Kunden begeistern und langfristig binden.

1. BIETEN SIE PERSONALISIERTE ERLEBNISSE.

Kunden sehnen sich nach individueller Betreuung und personalisierten Angeboten. Wer sich individuell mit dem Kunden beschäftigt, baut auch eine Beziehung zu ihm auf. Selbst wenn die Individualisierung automatisch erfolgt. Gehen Sie mit Ihren Angeboten beispielsweise gezielt auf bestimmte Beschwerden ein, um ein maßgeschneidertes Wellness-Erlebnis zu schaffen.



Ihre Inspiration:

Welche Ihrer Angebote können noch besser auf den einzelnen Kunden zugeschnitten werden?

2. NUTZEN SIE TECHNOLOGIE, UM DAS LEBEN IHRER KUNDEN ZU ERLEICHTERN.

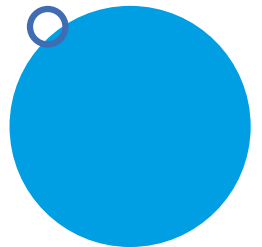
Persönlicher Service? Go. Aufwand? No.

Setzen Sie moderne Technologien ein, um Ihren Service **zu optimieren** und die Kundenbindung **zu stärken**.

- + Ein Online-Buchungssystem
 - + Erinnerungen per E-Mail
 - + mit KI erstellbare Wellness-Pläne basierend auf den Kunden-Präferenzen
- sind nur einige Beispiele, wie Sie **moderne Technik** zu Ihrem Vorteil nutzen können.

Ihre Inspiration:

Wie können Sie den Kundenaufwand reduzieren und Prozesse automatisieren?



3. SCHAFFEN SIE EIN ABO-MODELL.

Einmal ja, immer ja: Bieten Sie Abonnements oder Mitgliedschaften an, um regelmäßige Besuche zu fördern. Durch ein Kontingent oder eine Mitgliedschaft können Kunden in den Genuss regelmäßiger Entspannung kommen – und zu Ihrem Unternehmen wird eine langfristige Bindung aufgebaut.

Beispielsweise: Fassen Sie verschiedene Leistungen, etwa Facials, Öl-Massagen und eine Maniküre, zu einem Paket zusammen, das einmal im Monat in Anspruch genommen werden kann. Eine weitere Alternative stellt der **VELUSJET®** dar: Die Wasserstrahl-Massageliege kann mithilfe einer Kontingent-Karte regelmäßig eigenständig von Ihren Besuchern für eine entspannende Massage genutzt werden.

Ihre Inspiration:

Wie könnten Kontingent-Pakete oder Mitgliedschaften bei Ihnen im Detail aussehen?



4. SETZEN SIE AUF NACHGEWIESENE MEDIZINISCHE VORTEILE.

Ihre Kunden lassen sich von **spürbarer Wirkung** begeistern.

Kommunizieren Sie Vorteile Ihrer Angebote, auf die Sie und Ihre Kunden sich **verlassen können**: Stressreduktion, Schmerzlinderung oder gesundheitliche **Benefits**. Achten Sie dabei auf gesetzliche Vorgaben zu Werbeversprechen in Ihrem Bereich.

Diese Informationen bieten einen **Mehrwert für Ihre Kunden** und stärken das Vertrauen in Ihre Dienstleistungen. Und Sie als Anbieter können sich darauf verlassen, dass Kunden merken, wie **wertvoll** Ihr Angebot für sie ist.

Ihre Inspiration:

Welche Ihrer Angebote basieren auf nachgewiesenen effektiven Methoden und wie können Sie das kommunizieren?

5. BIETEN SIE EIN GANZHEITLICHES WELLNESS-ERLEBNIS.

Erweitern Sie Ihr Angebot **über einzelne Wellness-Komponenten hinaus**.

Ein Beispiel: Ihr Hauptgeschäft sind Kurse wie Yoga oder Meditation? Massagen, Whirlpools oder Skincare können Ihr Angebot abrunden und **zum Verweilen** einladen. Auf diese Weise kreieren Sie **ein umfassendes Wellness-Erlebnis**, das Wohlbefinden in einem **breiteren Kontext abdeckt**.

Außerdem können Sie Kooperation mit Kollegen in Ihrer Region eingehen und so von kostenfreier Werbung durch Ihren Partner profitieren. Laden Sie beispielsweise Kosmetiker in Ihr Spa ein.

Ihre Inspiration:

Was können Sie anbieten, um Ihre Kunden über Ihr Hauptgeschäft hinaus zu beeindrucken?



6. NUTZEN SIE FEEDBACK ZUR STÄNDIGEN VERBESSERUNG

Jeder Mensch hat ein intrinsisches Bedürfnis, sich mitzuteilen und gehört zu werden.

Holen Sie sich das Feedback Ihrer Kunden ein. Nutzen Sie Umfragen, Bewertungen und direkte Rückmeldungen, um noch besser auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden einzugehen.

Sie werten Ihr Angebot auf und Ihre Kunden **fühlen sich wertgeschätzt**.

Ihre Inspiration:

Wie können Sie die Stimmen Ihrer Kunden berücksichtigen?

7. SCHAFFEN SIE EINE WOHLFÜHLATMOSPHERE

Menschen reagieren unbewusst. Spricht **die Atmosphäre in Ihrem Unternehmen** die Kunden an, möchten Sie zurückkehren.

Achten Sie deshalb auf eine einladende und entspannende Umgebung. **Das Ambiente** spielt eine große Rolle im **Wellness-Bereich**. Nutzen Sie ein stimmiges Innendesign, Raumdüfte mit **Wiedererkennungswert** und eine atmosphärische **Geräuschkulisse**, um Ihren Kunden **in Erinnerung** zu bleiben.

Ihre Inspiration:

Welche Mittel können Sie nutzen, um eine unverkennbare Stimmung vor Ort zu schaffen?



8

BINDEN SIE KUNDEN DURCH COMMUNITY-BUILDING EIN

Menschen wollen dazugehören.

Fördern Sie den Aufbau einer Gemeinschaft:

- + Veranstaltungen
- + Workshops
- + Online-Gruppen

fördern den Austausch unter Gleichgesinnten und **stärken das Gefühl** der Zugehörigkeit zu Ihrer Marke.

Ihre Inspiration:

Wie können Sie aus Ihrem Kundenkreis eine starke Community machen?

UND? BEREIT LOSZULEGEN?

In der Wellnessbranche ist es entscheidend, nicht nur Entspannung anzubieten, sondern auch eine tiefe Verbindung zu Ihren Kunden aufzubauen. Mithilfe von individuellen Lösungen und ganzheitlichen Impulsen können Sie eine starke Kundenbindung erreichen – und Ihr persönliches Wachstum fest einplanen.



VELUSJET®

Übrigens: Falls Sie sich fragen –

WAS **VELUSJET®** VON KUNDENBINDUNG IN DER WELLNESSBRANCHE VERSTEHT?

Wir bieten den effektivsten Hydrojet am Markt an. Die Wasserstrahl-Massageliege ist ein fester Pfeiler in der Wellnessbranche geworden – aus gutem Grund:



Nachgewiesene Wirkung

Wasserstrahlmassagen wirken bewiesenermaßen bei Stress, Schmerzen und der Muskelregeneration.



Lädt zum Bleiben und Wiederkommen ein

Eine Massage nach dem Yogakurs oder jeden Freitag nach der Arbeit? Ideal für die Kundenbindung.



Individualisierbare Massagen

Massageabfolgen können bei Bedarf individualisiert und sogar auf Kundenkarten abgespeichert werden.



Einfache Finanzierungsmöglichkeiten

Die Anschaffungskosten sollen keine Belastung für Sie sein: Deshalb bieten wir auch Leasing an.



Kontingent möglich

Sie können Kontingentkarten an Ihre Kunden verteilen, sodass diese den **VELUSJET®** regelmäßig und selbstständig nutzen können.



Kombinierbar mit Audio, Geruch etc.

Der **VELUSJET®** kann mit weiteren Geräten verbunden werden, zum Beispiel einer Musikanlage oder Duftsystemen.



Angebotserweiterung ohne Personal

Um Ihr Geschäft zu erweitern, benötigen Sie keine zusätzlichen Mitarbeiterressourcen – nur den **VELUSJET®**.

**24 Monate
Garantie**

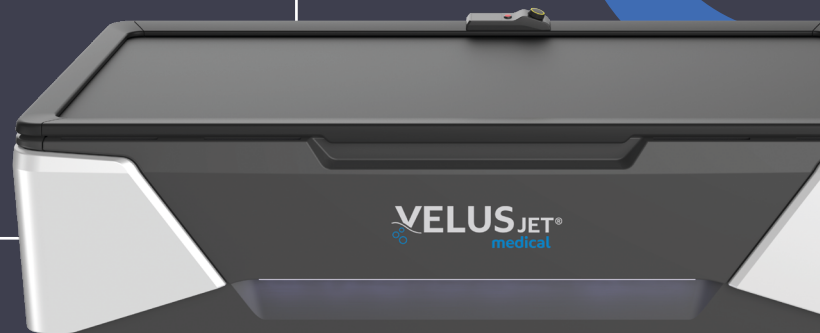




VELUSJET®

Sie profitieren außerdem von folgenden Vorteilen:

- + Große Marge, geringe Betriebskosten
- + 24/7 bereit, für Sie Geld zu verdienen
- + Mögliches Freebie für Ihre Kunden
- + Zugeschnittenes Marketingmaterial
- + Alle gängigen Bezahlssysteme



SIE WOLLEN AUCH VON DIESEN VORTEILEN PROFITIEREN?

[TERMIN ONLINE BUCHEN](#)

Böckelt GmbH

Ludwig-Erhard-Straße 6
D-57482 Wenden

Telefon: [+49 2762 / 41993 - 4](tel:+492762419934)

Telefax: [+49 2762 / 41993 - 1](tel:+492762419931)

E-Mail: verkauf@velusjet.de

Webseite: www.velusjet.de

