



R.E.BALANCE

HOLISTIC WELLBEING COMPANY

**WIE
HOLISTIC
WELLBEING
IHREN
ERFOLG
STEIGERT**

Ein kompakter Self-Check für Hotels, Spas,
Clubs, Thermen & Wellbeing-Anbieter

1

ANALYSE

Wo stehen Sie aktuell?

2

STRATEGY

Gibt es eine klare Wellbeing-Strategie?

3

PROGRAMMS

Erlebnisse statt Einzelangebote

4

IMPLEMENTATION

Von der Idee zur gelebten Realität

WARUM HOLISTIC WELLBEING?

Gesundheit, Wohlbefinden und Lebensqualität sind zur neuen Entscheidungsebene für Kunden geworden.

Gäste, Mitglieder und Nutzer wählen Anbieter nicht mehr nur nach Preis, Lage oder Ausstattung – sondern nach der Qualität des ganzheitlichen Erlebnisses.

Holistic Wellbeing ist dabei kein Trend, sondern ein wirtschaftlicher Faktor:

- höhere Auslastung
- stärkere Kundenbindung
- klare Differenzierung
- langfristige Wertschöpfung

1

ANALYSE

Wo stehen Sie aktuell?

Viele Wellbeing-Angebote sind
historisch gewachsen –
nicht strategisch geplant.

Die Analyse schafft Klarheit über
Ausgangslage, Reifegrad und
blinde Flecken.

SELF CHECK

Bitte kreuzen Sie an, was aktuell zutrifft:

- Wir wissen, welche Zielgruppen wir mit unseren Wellbeing-Angeboten konkret ansprechen
- Unsere Angebote sind klar strukturiert und verständlich kommuniziert
- Gäste verstehen den Mehrwert unserer Wellbeing-Leistungen über klassische Wellness hinaus
- Unsere Wellbeing-Angebote sind kein Zufallsprodukt, sondern bewusst entwickelt
- Es gibt messbare Effekte auf Buchung, Nutzung oder Aufenthaltsdauer

Auswertung:

Je weniger Häkchen, desto größer das ungenutzte Potenzial.

STRATEGY

Gibt es eine klare Wellbeing-Strategie?

Holistic Wellbeing wirkt nur dann wirtschaftlich, wenn es strategisch verankert ist - nicht als Add-on, sondern als Teil der Positionierung.



STRATEGY CHECK

- **Wellbeing ist Teil unserer Markenidentität**
- **Unsere Angebote zahlen auf ein klares Leitmotiv ein**
- **Wir haben definiert, wofür wir im Wellbeing stehen - und wofür nicht**
- **Wellbeing ist in Kommunikation, Angebot und Erlebnis konsistent erlebbar**
- **Wirtschaftlichkeit und Erlebnisqualität werden gemeinsam gedacht**

Reflexionsfrage:

Wenn Gäste uns in einem Satz beschreiben müssten - was wäre unser Wellbeing-Versprechen?

3

PROGRAMMS

Erlebnisse statt Einzelangebote

Einzelne Angebote verkaufen sich schwer. Kuratierte Programme schaffen Orientierung, emotionale Bindung und Wiederkehr.

PROGRAM CHECK

- Wir bieten strukturierte Wellbeing-Programme (z. B. Days, Retreats, Sessions)
- Unsere Programme folgen klaren Themen oder Zielen
- Bewegung, Regeneration, mentale Aspekte sind sinnvoll kombiniert
- Unsere Programme sind buchbar, erklärbar und skalierbar
- Es gibt Optionen für unterschiedliche Zielgruppen (z. B. Female, Holistic, Mental Health)

Mini-Insight:

Programme verkaufen nicht Leistung - sondern Wirkung.

4

IMPLANTATION

Von der Idee zur gelebten Realität

Die beste Strategie verpufft, wenn sie im Alltag nicht gelebt wird.

Implementation bedeutet Integration in Organisation, Team und Prozesse.



IMPLANTATION CHECK

- Mitarbeiter verstehen das Wellbeing-Konzept
- Es gibt Schulungen oder Guidelines für die Umsetzung
- Wellbeing ist Teil der Customer Journey
- Führung & Kultur unterstützen den Ansatz
- Wellbeing wirkt auch intern (Corporate Wellbeing)

Reflexionsfrage:

Wird Wellbeing bei uns angeboten - oder gelebt?



IHR NÄCHSTER SCHRITT

Wenn Sie beim Ausfüllen gemerkt haben, dass einzelne Bereiche noch unscharf, fragmentiert oder nicht integriert sind, ist das kein Defizit – sondern eine Chance.

R.E.Balance unterstützt Unternehmen dabei,

- Holistic Wellbeing strategisch zu positionieren
- Wirkungsvolle Programme zu entwickeln
- Konzepte erfolgreich umzusetzen

Buchen Sie jetzt ein kostenloses Erstgespräch!

R . E . BALANCE

HOLISTIC WELLBEING COMPANY

