

Stammgäste binden ... neue Freunde gewinnen!



Die demografischen Fakten - oder: Warum muss Wellness **medical** werden?

»Wir werden deutlich älter als unsere Eltern!«

Das Durchschnittsalter der Bevölkerung steigt von heute 75 Jahren auf 86 Jahre in 2015. Die Lebensversicherer rechnen vor, dass wir im Jahr 2045 wahrscheinlich 100 Jahre alt werden!



»Niemand zuvor in der Geschichte der Menschheit war die Chance, ein hohes Lebensalter zu erreichen, so hoch wie in unserer Zeit.

Und erst recht in den kommenden Jahren!«*

*Frank Schirmmacher, »Das Methusalem-Komplott«

»Krankheiten können wir uns nicht mehr leisten!«

Unser Gesundheitssystem steht vor dem Kollaps. In Zukunft werden private Ausgaben zur Prävention von Krankheiten so selbstverständlich wie der Einkauf im Supermarkt! Jeder muss für seine Gesundheit selber zahlen!



»Die Gesundheit wird in der modernen Gesellschaft zum Synonym für eine neue Definition von Lebensqualität.

Die Dringlichkeit, den Lebensstil und die Einstellung zu verändern, ist so offensichtlich wie der Wille und die Notwendigkeit zur Bewahrung der eigenen Gesundheit!«*

*Prof. Dr. Renate Köcher, Institut für Demoskopie, Allensbach

»Vorbeugen ist besser als Heilen!«

Wir müssen Geld ausgeben, um Geld zu sparen. Bürger und Krankenversicherer müssen mehr in die Vorbeugung investieren. Das gemeinsame Ziel lautet, die Gesundheit der Menschen länger zu erhalten; nur so können die Krankenversicherer wirtschaftlich überleben, um die hohen Krankheitskosten, die vor allem im Alter entstehen, decken zu können.



»70% der Tourismus-Branche sind sicher: Umsatzplus durch »medical!« Steigende Gästezahlen durch gesundheitswirksame Angebote!«*

*Studie des Sebastian-Kneipp-Institutes, Bad Wörishofen – veröffentlicht durch den Deutschen Wellness Verband, Düsseldorf

Die wirtschaftlichen Fakten - oder: Darum sollte Wellness bei Ihnen **medical** werden!

Alleinstellung durch Medical Wellness

Wellness & SPA - manche nennen es auch »Kuschel-Wellness« - hat als USP oder alleiniger Anreiz immer weniger Chancen, weil mittlerweile die gesamte Tourismus-Branche entsprechende Angebote macht. Sie sollten stattdessen eine Sonderstellung im Markt anstreben! Diese ist möglich mit Medical Wellness von Weyergans. Heben Sie sich ab von Ihrem Umfeld und gehören auch Sie zu den Vorreitern in der Hotel- und Tourismus-Branche!



Kundenbindung und neue Freunde durch Medical Wellness

Stammkunden sichern, neue Freunde gewinnen und darüber hinaus auch das lokale Umfeld als Kundenpotenzial nutzen. Medical Wellness von Weyergans macht's möglich! Bieten Sie Ihren Gästen nicht nur Wohlgefühl sondern auch Gesundheit und schaffen Sie auf diese Weise ein weiteres Auswahlkriterium für Ihr Haus. Besser kann man saisonbedingten Belegungseinbußen nicht begegnen.

Umsatzsteigerung durch Medical Wellness

Neben der größeren Auslastung profitieren Sie mit Medical Wellness von deutlich steigenden Gewinnen. Weyergans sorgt durch das qualitätsgesicherte und Evidence-basierte Konzept für steigende Einnahmen und für die Akzeptanz eines höheren Preisniveaus. Als Zusatzeffekt kann der Gast den neu erlebten Life-Style zuhause fortsetzen: Verkaufen Sie auch die selektiven Premium-Produkte von Weyergans, die perfekt auf das Thema abgestimmt sind.



Qualifikation durch Medical Wellness

Medical Wellness von Weyergans bietet Ihnen jede erdenkliche Unterstützung. Profitieren Sie von der Erfahrung eines Marktführers. Die Schulung Ihres Personals durch die Weyergans High Care Academy, das ausgereifte Produkt-Portfolio, bestehend aus kosmetischen Basis- und Spezialpräparaten, Kosmezeutika und sogar Nahrungsergänzungsmitteln (functional food) sowie die ISO-zertifizierte, Ergebnisorientierte und überprüfte Qualität sind einzig.

Das bringt Sie weiter auf Ihrem Weg zum nächsten Stern!

Ganzheitlicher Ansatz durch Medical Wellness

Sie bieten Ihren Gästen bereits Erlebniswelten von A bis Z? Das reicht heute kaum noch aus! Medical Wellness von Weyergans hingegen macht Ihr Angebot komplett. Der Ansatz ist ganzheitlich: Wohlfühlen und Gesundsein von Kopf bis Fuß, innen und außen. So wird Wellness bedarfsgerecht interpretiert! Mit Weyergans als Partner - für Sie einfach, sicher und rentabel.

