

SchranzControl

Beratungsdienstleister für

Gesundheitssport

AUSGABE Mai 2015

Herzlich Willkommen bei Schranz Control,
Ihrem Beratungsdienstleister für Gesundheitssport!



Bonussystem: Studios profitieren von Zusatzangeboten

In dieser Ausgabe

RVP-AKADEMIE



Die Akademie von RehaVitalisPlus erstrahlt in neuem Glanz. Lesen Sie alles zum neuen Angebot.
[Seite 8/9](#)

GESUNDHEITSBOTE



Als Partner der ärztlichen Gesundheitszeitung potentielle Kunden zielgenauer erreichen
[Seite 10](#)

ERFOLGREICH



Der Test zum Unterschriften-Pad ist an den zahlreichen Standorten erfolgreich verlaufen.
[Seite 12](#)

„Die Gelegenheit auf die wir warten, ist meist schon da.“

■ Mit der Anzahl der Standorte wächst auch unser Angebot. Rankingsystem belohnt die fleißigsten Studios im RehaVitalisPlus-Verbund.

Liebe Gesundheitssportanbieter...

...besser hätte ich es auch nicht auf den Punkt bringen können. Wenn Sie nicht im Discountbereich unterwegs sind, dann liegt die Chance im 2. Gesundheitsmarkt direkt vor Ihnen. An dieser Stelle möchte ich nicht näher auf die einzelnen Module und Bausteine wie Prävention, Rehasport, integrierte Versorgung mit FPZ etc. eingehen, sondern Ihnen vielmehr das gewachsene Leistungsspektrum, sowie Supportprogramm der „Schranz Gruppe“ vorstellen.

Die Philosophie bei der Weiterentwicklung des Themas Standortpartnerentwicklung war eine Basis zu finden, wo die Schnellen mit den Großen gleich gestellt sind. Die haben wir in einem ausgeklügelten Rankingsystem nun gefunden. Dieses Ranking in dem alle unsere Standortpartner aufgenommen werden, wird einmal im Jahr zu Anfang April erstellt.

Daran angeschlossen ist ein Bonussystem welches für fast 50% aller Standortpartner zum Tragen kommt. Sie erhalten zielgerichtete Zuschüsse um Ihren Umsatz im Rehasport-Bereich zu erhöhen. Einen detaillierten Artikel über dieses Thema finden Sie in dieser Ausgabe unserer Schranz-Control Zeitung.

Eine weitere wichtige Entwicklung, die wir Ihnen nicht vor-enthalten wollen, ist unsere Angebotserweiterung in unserem Portfolio. Das Schranz-Control Team versucht kontinuierlich sein Service Paket zu erweitern, neue Strukturen zu schaffen und vorhandene zu optimieren. Hierbei wurde unter anderem unsere

Partnerzeitung „Gesundheitsbote“ gerelaunched, es wurde gemeinsam mit unserem Partner Herrn

Manuel Eckhart von der PureLife AG eine Home-training-App namens

„Rehasport2Go“ entwickelt, wir starten mit Schranz Control Plus eine Unternehmensberatung für Gesundheitseinrichtungen, Physiotherapie- und Fitnessanlagen und wir wollen unser Wissen und

“ Die Gelegenheit auf die wir warten, ist meist schon da.“

Paul Mommertz

unsere Erfahrungen verstärkt in Form unserer RVP-Akademie an Sie weitergeben. Zu all diesen Themen finden Sie in dieser Ausgabe ausführliche Artikel und Anzeigen!

Wie Sie sehen können, haben wir wieder viele neue Ideen gesammelt und umgesetzt um das Produkt „Reha- und Gesundheitssport“ weiter aufzuwerten. Sollten Sie noch Anregungen zu den in dieser Zeitung präsentierten Erneuerungen haben, oder auch neue Ideen, können Sie sich gerne an Herrn Bartels unter der Rufnummer 0211-99 540 439 wenden.

Vergessen Sie nicht unsere Netzwerktermine, wo es wieder wichtige Dinge zum Thema Rehasport, aber auch praktisches für den Erfolg geben wird.

Es grüßt Sie herzlich

Ihr




Beim RVP-Akademie Netzwerktreffen: S. Manz, V. Ebener, T. Röhrle, B. Schranz und Prof. Dr. T. Stemper (v.l.n.r.)

Werden auch Sie ein Teil unseres immer weiter wachsenden Netzwerkes!



- Erneuter Anstieg der Rehasport-Standorte zu verbuchen
- Steigern Sie Ihre Einnahmen durch die Angliederung an RehaVitalisPlus
- Neue Komplementärangebote für ein weiteres Wachstum

Rehabilitationssport nimmt auch im Jahr 2015 weiter an Bedeutung für die Fitness- und Gesundheitsstudios zu. Ein gut organisiertes Studio mit hoher Teilnahmefrequenz und dem richtigen Marketing kann enorme Gewinne hervorbringen und ist eine konstante Einnahmequelle für Sie und Ihren Standort! Diese, seit der Gründung 2005 konstant steigende Entwicklung des Rehasport bei unseren Partnern, wurde auch gegen Ende des Jahres 2014 wieder sichtbar. Durch die in dieser Ausgabe thematisierte Rankingtabelle existiert nun eine detaillierte Übersicht über das Potential des Rehabilitationssports. Und auch die Nachfrage am RehaVitalisPlus e.V. wächst kontinuierlich. Gut konnte man dies an den Netzwerktreffen im November 2014 in Bruchsal, Kassel und Düssel-

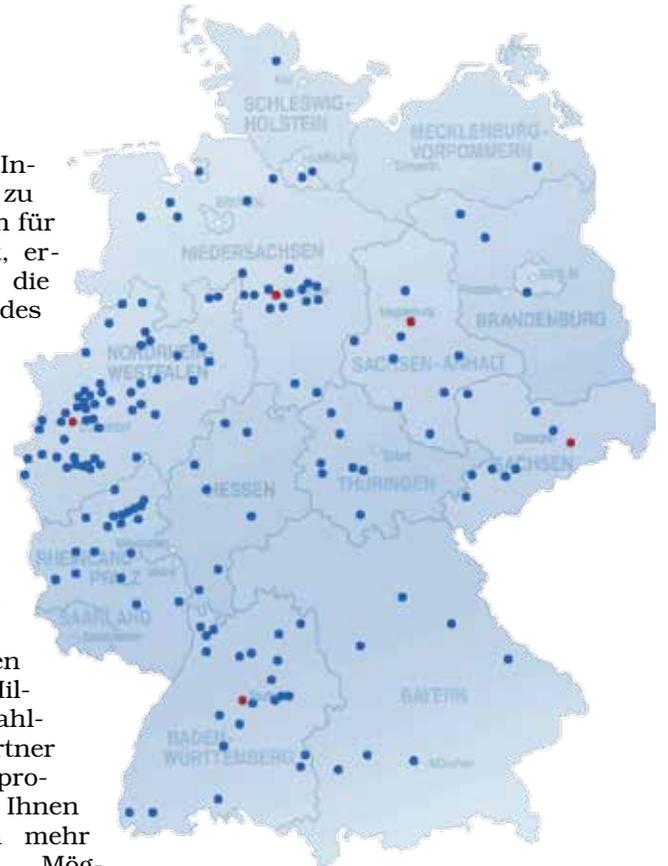
dorf erkennen. Noch nie zuvor waren unsere Netzwerktreffen so gut besucht. Wir danken allen teilnehmenden Übungsstätten und hoffen Sie auch zahlreich im Mai/Juni 2015 bei den kommenden Netzwerktreffen begrüßen zu können. Auch die Anzahl unserer Standorte ist erneut größer geworden. Wir können uns freuen mittlerweile die 400er Marke geknackt zu haben!

Sollten Sie mit Ihrem Studio noch kein Mitglied beim RehaVitalisPlus e.V., dann können Sie sich gerne unverbindlich bei uns über unser Dienstleistungsangebot informieren! Wir nehmen Sie als Standortpartner und offizielle Trainingsstätte von RehaVitalisPlus e.V. auf und lassen Sie beim Behinderten Sportverband zertifizieren. Außerdem prüfen wir die Voraussetzungen für den Rehasport und helfen Ihnen diese zu erfüllen. Unter anderem ge-

ben wir Ihnen Informationen zu Räumlichkeiten für den Rehasport, erklären Ihnen die Bedeutung des betreuenden Arztes, wir kontrollieren die Qualifikationen ihrer Trainer und unterstützen Sie bei der Suche nach einem Ausbildungstermin.

Des Weiteren bieten wir mit Hilfe unserer zahlreichen Partner Komplementärprodukte an um Ihnen dadurch noch mehr wirtschaftliche Möglichkeiten zu geben.

Zur Zeit über 400 Standorte in Deutschland



NEUIGKEITEN UND TERMINE

Netzwerktreffen

08.05.2015 Bruchsal (Baden-Württemberg), 14.00 – 17:00 Uhr

20.05.2015: Düsseldorf (Nordrhein-Westfalen), 14.00 – 17:00 Uhr

29.05.2015: Hannover (Niedersachsen), 14.00 – 17:00 Uhr

Termine im Saarland:

Lehrgangsort: Homburg, Ausbildungszentrum, Talstraße 38
Zusatztermine für 2015 sind eingetroffen. Der Gesundheitspark Saarpfalz veranstaltet in Kooperation mit dem BRS Saarland folgende Ausbildungen und Sonderlehrgänge.

Folgende Ausbildungstermine können wir Ihnen in Homburg/Saar im 1. Halbjahr 2015 anbieten:

➔ **Grundausbildung:** 29.05. - 03.06.15 (Fr-Mi)

➔ **Orthopädie:** 14.06. - 19.06.15 (So-Fr)

Folgende Ausbildungstermine können wir Ihnen in Homburg/Saar im 2. Halbjahr 2015 anbieten:

➔ **vorqualifizierte** Fitnesstrainer: 06.12. - 11.12.15 (So-Fr)

➔ **Grundausbildung:** 23.11. - 26.11.15 (Mo-Fr)

➔ **Orthopädie:** 06.12. - 11.12.15 (So-Fr)

Meldeschluss für die Sonderlehrgänge ist 6 Wochen vor Lehrgangsbeginn.

Bei Interesse, Fragen und Anmeldung bitte ich Sie sich mit uns telefonisch in Verbindung zu setzen unter der Rufnummer 0211-99 540 439!

Oder kontaktieren Sie direkt unsere Ansprechpartnerin im Saarland **Frau Fiebig**
Tel: 06893- 7200
Email: info@gesundheitspark-saarpfalz.de

RVP-Akademie

Die festen Termine der RVP Akademie finden in den neuen Seminarräumen von RehaVitalisPlus e.V. in der Prof.-Oehler Str.7 in 40589 Düsseldorf statt.

- ➔ **21. August 2015** Seminar „Mitgliedschaften verkaufen im Verein“ in Düsseldorf
- ➔ **04. September 2015** Infoveranstaltung Sell-y in Düsseldorf
- ➔ **23. Oktober 2015** Seminar „Software- & Verwaltung“ (inkl. Abrechnung) in Düsseldorf

IMPRESSUM

Herausgeber:
Schranz Control, Düsseldorf
Verlag: Der Gesundheitsbote Verlags-UG (haftungsbeschränkt)
Am Heider Kopf 29, 58339 Breckerfeld
Telefon ☎ 0211 / 99 540 439
Fax 0211 / 79 14 48
info@schranz-control.de
Chefredakteur (V.i.S.d.P.): Bernd Schranz
Redaktion: Fabian Bartels, Dominic Krutz
Anschrift: Redaktion **Schranz Control**
Prof.-Oehler-Straße 7, 40589 Düsseldorf
Druck: Rheinisch-Bergische Druckerei,
Zülpicher Straße 10, 40549 Düsseldorf
Telefon: 0211 / 505-0

Erscheinungsweise: quartalsweise mit einer Gesamt-Auflage von 10.000 Exemplaren. Die Redaktion übernimmt keine Haftung für unverlangt eingesandte Manuskripte, Fotos und Illustrationen.

Diese Ausgabe und alle in ihr enthaltenen Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Mit Ausnahme der gesetzlich zugelassenen Fälle ist eine Verwertung ohne Einwilligung des Verlages strafbar. Alle Anbieter von Beiträgen, Fotos und Illustrationen stimmen der Nutzung in den Ausgaben des Gesundheitsboten im Internet, auf DVD sowie in Datenbanken zu.

Mit Rankingtabelle und Bonussystem profitieren die fleißigen Studios

■ Ranking- und Bonussystem belohnt fleißige Standorte und unterstützt sie mit passenden Angeboten bei der weiteren Verbesserung der Performance.

► Von **Fabian Bartels**

Um unsere Standortpartner bestmöglich zu unterstützen haben wir ein Bonussystem entwickelt mit dem jeder Standort an den Stellen beraten und unterstützt wird, an denen der größte Bedarf besteht. Um diese Unterstützung richtig gewichten zu können und diese fair zu verteilen, haben wir eine Ranking-Tabelle entwickelt. Die Standortpartner, die im November 2014 auf einem unserer Netzwerktreffen waren, konnten

Ranking	Standort Nummer	erzielte Punkte	Ranking	Standort Nummer	erzielte Punkte
1.	1	495	21.	160	291
2.	9	408	22.	66	294
3.	306	400	23.	299	285
4.	305	349	24.	374	282
5.	214	336	25.	435	276
6.	57	338	26.	221	274
7.	284	327	27.	107	267
8.	39	322	28.	48	265
9.	194	324	29.	180	265
10.	8	314	30.	54	264
11.	159	312	31.	434	264
12.	440	305	32.	179	266
13.	11	305	33.	140	259
14.	443	304	34.	32	256
15.	20	304	35.	368	253
16.	163	303	36.	373	251
17.	49	299	37.	62	250
18.	24	293	38.	413	251
19.	53	293	39.	25	246
20.	132	292	40.	98	243

Rankingtabelle. Punkte sind bis zu 3 Euro wert und können 12 Monate lang eingelöst werden.

bereits einen ersten Blick auf die Urversion dieser Tabelle werfen.

Doch welche Kriterien sind wichtig für so eine Tabellarisierung und wie sollen diese verhältnismäßig zueinander bewertet werden? Hierfür wurde eine Prioritätenliste erstellt mit allen relevanten Kriterien. Diese Prioritätenliste beinhaltet alle wichtigen

Punkte, die Sie, sollten Sie bereits Standortpartner bei RehaVitalisPlus e.V. sein, bereits aus den bei Ihnen vor Ort durchgeführten Qualitätssicherungskontrollen kennen. Unter anderem relevant sind die Höhe der Abrechnungssumme, Mitgliederzahl, Kursauslastung, Teilnehmerquote und Zusatzquote für die Bewertung der Rankingtabelle. Je besser diese Werte sind, desto besser werden Sie auch unterstützt. Und diese Unterstützung erfolgt genau an den Stellen, an denen ihr Bedarf besteht. Jetzt denken Sie vermutlich, dass die größten Fitnessstudios mit den meisten Mitglieder automatisch weit oben in der Tabelle rangieren. Dem ist aber nicht so, da wir besonders viel Wert auf die potentielle Entwicklung unserer Standorte legen. Das heißt, dass auch Physiotherapeuten und kleinere Studios bei einer deutlichen positiven Entwicklung es nach weit oben in unserem Ranking schaffen können.

Der Sinn dieses Rankingsystems ist es, unsere Standorte einerseits optimal zu unterstützen und ihnen für ihre Mühe ein Feedback zu geben, andererseits wollen wir Sie motivieren unsere Vorschläge noch besser umzusetzen, um ihre Ziele zu erreichen!

Was kann der Standort bekommen?

Im Folgenden werden wir Ihnen die Unterstützungsprogramme erläutern. Wir werden Ihnen an den Stellen unter die Arme greifen, an denen Sie Ihr Potential noch nicht voll und ganz ausgeschöpft haben damit Sie sich noch schneller weiterentwickeln können.

Folgende Programme stehen zur Auswahl. Sollten Sie noch weitere Ideen haben, bei denen Sie Entwicklungspotential sehen,

freuen wir uns über Feedback damit wir gemeinsam wachsen können. Alle Angebote werden als Bonuspaket zur Verfügung stehen, sind aber auch unabhängig hiervon möglich von Ihnen separat gebucht zu werden.

Unternehmensberatung/Schranz Control Plus

Sie haben die Möglichkeit ein persönliches Coaching in Anspruch zu nehmen. Nicht nur, dass wir Ihnen ab sofort feste Außendienstmitarbeiter für die Qualitätssicherungskontrollen zuweisen damit Sie einen ständigen Ansprechpartner haben, wir bieten ab sofort auch eine Unternehmensberatung für Gesundheitseinrichtungen, Physiotherapie- und Fitnessanlagen an. Diese soll der Optimierung der Abläufe bei Ihrem Standort dienen und daraufhin natürlich auch Ihre Erträge aus dem Rehasport maximieren. Durch ein monatliches Coaching bzw. Betreuung bei Ihnen vor Ort werden Sie weniger Kosten haben, mehr Interessenten erreichen, eine bessere Abschlussquote haben und im Resultat dadurch mehr Gewinn erzielen.

Marketingmittel

Unser kostenloses Marketing-Paket sollte mittlerweile jedem unserer Standortpartner bekannt sein (Wenn Sie unsere Marketing-Mail noch nicht erhalten haben sollten, wenden Sie sich bitte an info@schranz-control.de). Hier erhalten Sie unter anderem den

RehaVitalisPlus Erklärfilm, das Design für unsere Rehasport-Flyer, -Plakate und -Terminblöcke und PR-Anzeigen und -Texte. Des Weiteren können Sie auf unserer Homepage www.schranz-control.de in unserem Online-Shop Displayständer, Roll-Up Display, Klemmbanner sowie Alu-Schilder in verschiedenen Größen bestellen. In Zukunft können Sie Ihr Budget des Bonussystems auch hierfür verwenden! Gerne unterstützen wir Sie dabei Ihre Marketing-Präsenz zu erhöhen!

Anzeigenschaltung

Wir bieten die Möglichkeit, dass wir Sie in der Gestaltung Ihrer Anzeige unterstützen. Hierfür stehen erfahrene und kreative Mitarbeiter bereit um Ihre Ideen und Vorstellungen umzusetzen. Außerdem haben wir mit unseren





beiden hauseigenen Zeitungen („Schranz-Control-Zeitung“ (-> Business-to-Business/B2B) und „Gesundheitsbote“ (->Business-to-Consumer/B2C) die Möglichkeit Ihre Anzeigen publik zu machen.

Rehasport to go

Gemeinsam mit dem Online Fitnessportal „pur life“ und Manuel Eckardt haben wir eine Plattform entwickelt damit Ihre Teilnehmer auch unterwegs oder zu Hause Ihre Übungen durchführen können, falls Sie es mal zeitlich nicht schaffen ihre Kurse zu besuchen. Dies wird in Zukunft auch von Ihrem Smartphone oder Tablet möglich sein. Dies hat den positiven Effekt, dass Kursteilnehmer motiviert bleiben, nicht aus dem Rhythmus kommen und weiterhin die angebotenen Kurse vor Ort besuchen können. Und Sie, als unser kooperierender Partner haben nicht nur zufriedene Rehasportler, sondern werden auch noch finanziell beteiligt! Hierfür können wir Ihnen kostenfreie Zugänge bereitstellen für sich, Ihre Mitarbeiter und Kunden!

Hospitation beim Mastertrainer

Jeder der schon einmal unserer Haupthaus in Düsseldorf besucht hat, bei unseren Netzwerktreffen oder bei „Meet The Top“ anwesend war kennt ihn, unseren Studioleiter Dirk Wollny. Verantwortlich für Zusatzquote von nahezu 100 %, eine Teilnahmequote von fast 90% empfängt er Sie gerne um Ihnen wertvolle Tipps weiterzugeben, um auch Ihre Quoten in die Höhe zu treiben.

Suchmaschinenoptimierung

Gerne unterstützen wir Sie auch bei der Suchmaschinenoptimierung. Bei

einer Suchmaschinenoptimierung wird eine bestehende oder neue Webseite so gestaltet und programmiert, dass diese von Suchmaschinen optimal gelesen, analysiert und schlussendlich gespeichert wird. Durch Suchmaschinenoptimierung soll die gespeicherte Webseite bei Suchresultaten möglichst weit vorne gezeigt werden. Der Rehasportler von heute informiert sich verstärkt im Netz über die Angebote in der Umgebung. Also auch über Vereine oder Standorte die Rehasport anbieten. Optimal sollte ihre Webseite unter den ersten 3 Suchresultaten aufgelistet sein. Ist dem so? Mit dieser kostengünstigen Marketingmaßnahme können Sie als Rehasport-Anbieter 24 Stunden am Tag Ihre Zielgruppe über das Internet erreichen.

Arztakquise

Gerne sind wir auch behilflich beim Aufbau eines lokalen Ärztenetzwerkes, denn ohne mitwirkende Ärzte ist kein Erfolg beim Rehabilitationssport möglich! Für den Besuch von 10 Ärzten in Ihrer Region geben Sie uns Ihre interessanten Ärzteadressen in Ihrer unmittelbaren Umgebung, die Praxen werden angeschrieben und vor Ort besucht. Wir führen persönliche Gespräche, mit dem Ziel das gesamte Praxisteam über das Rehasportangebot in Ihrem Unternehmen zu informieren und diese zu motivieren, Rehabilitationssport als therapieergänzende Maßnahme mit in ihr Leistungsangebot aufzunehmen. Die Ergebnisse der Arztbesuche werden in einem Bericht dokumentiert und an Sie versendet.

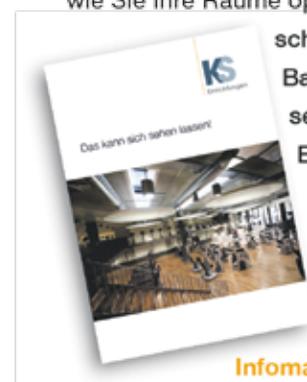
KS

Einrichtungen

Wir machen Studios fit für Fitness!

Sie möchten ein Fitness-Studio eröffnen? Oder Ihr bereits bestehendes Studio vergrößern oder modernisieren? Dabei können wir Sie unterstützen, damit Sie zu Ihrem individuellen Traumstudio gelangen. Und das zu fairen und transparenten Kosten! Wir zeigen Ihnen Möglichkeiten auf, wie Sie Ihre Räume optimal und wirtschaftlich nutzen.

Bauen Sie auf unsere langjährige Erfahrung!



Infomaterial gefällig?

Ein Anruf genügt: 02309 - 78 40 235.

Oder schicken Sie uns eine E-Mail:

info@ks-einrichtungen.de



www.ks-einrichtungen.de

KS Einrichtungen GmbH

Dortmunder Straße 152 · 45731 Waltrop

Tel.: 02309 - 78 40 235

Sell-y Beratungscoach und Schulungen

Mit Hilfe von dem Vertriebssystem „Sell-y“ werden sich Ihre Mitgliederzahlen innerhalb kürzester Zeit aufgrund neuer Akquise-Strategien enorm erhöhen. Aufgrund einer speziell für den Fitness- und Gesundheitsmarkt entwickelten Vertriebs- und Empfehlungsmarketingsoftware und den dazugehörigen Schulungen werden Sie und Ihre Mitarbeiter durch RehaVitalisPlus unterstützt und gezielt ausgebildet. Damit wird sich Ihre Abschlussquoten steigern, die Fluktuationsquote sinkt und Ihre Verkaufsprozesse werden optimiert.

Gesundheitsbote

Die Gesundheitszeitschrift mit viel Potenzial: „Der Gesundheitsbote ist eine interessante & informative Gesundheitszeitung. Die Zeitung ist nicht nur ein ansprechendes Kundenbindungstool, sondern ist auch ein praktischer Türöffner in die Arztpraxen“, Dominic Krutz (Account Manager SchranzControl).

Der Gesundheitsbote erscheint standardmäßig im Tabloid-Format im qualitativ hochwertigen Druck. Die Texte sind zum Großteil von Ärzten geschrieben und sind klarer in Ihrem Informationsgehalt. Wir unterstützen mit unseren Themen die Tatsache, dass Sport gesund ist und sich auf viele Erkrankungen heilsam auswirkt. Sie können den Gesundheitsboten als Standardausgabe bestellen oder sich diesen individualisieren lassen.

RVP-Akademie

Dieses Jahr finden wieder Termine unserer RVP-Akademie statt. Ziel dieser Veranstaltungen ist es, unsere Standortpartner gezielt in den Bereichen der Verwaltung und des Verkaufs zu schulen. Dieses Jahr finden bei uns in der Zentrale in Düsseldorf Schulungen zu den Themen „Verkauf“ (21. August 2015), „Abrechnung“

(23. Oktober 2015) und „Sell-y“ (15.16. Juni und 22./23. Juni 2015) statt. Die RVP-Akademie Schulungen können Sie sich auch einfach und bequem zu sich holen. Gerne kommen wir bei Ihrem Standort vorbei und schulen Sie, Ihre Mitarbeiter und Angestellten sowie Ihre Partner aus der Region.

Was muss der Standortpartner machen, um dies Bonuspakete in Anspruch zu nehmen? Wer erhält die Prämien?

Sie als Standortpartner müssen nicht weiteres machen, als die in den Qualitätssicherungskontrollen vorgegebenen Maßnahmen optimal umzusetzen. SchranzControl wird in Zukunft noch mehr Wert auf die Nachbearbeitung der QSC's legen in Form vom „After-Calls“. Das bedeutet, wir werden nach dem Zusenden der Berichte Sie gezielt telefonisch kontaktieren, um mit Ihnen gemeinsam die angesprochenen Maßnahmen umzusetzen. Ist dies der Fall, werden Sie automatisch in der Rangliste nach oben klettern und dementsprechend höhere Bonuspakete erreichen und, die eigentliche Intention dieser Rankingtabelle bzw. des Bonussystems, Ihren Umsatz steigern!

Die Daten für die Rankingtabelle erhalten wir aus der RehaVitalisPlus Software. Das bedeutet es ist ab sofort noch wichtiger, die Verordnungen sowie die Teilnahmebescheinigungen regelmäßig einzupflegen. Relevante Daten sind unter anderem...

- die Abrechnungssumme,
- die Teilnehmerquote,
- der Rehaumsatz pro Mitglied,
- die Anzahl der aktiven

- Rehasportler,
- die Zusatzquote, die Vereinsmitglieder,
- die prozentuale Entwicklung bei Abrechnungen und Mitgliederzahl,
- die Dauer der Vereinszugehörigkeit,
- die durchschnittlichen Vereinsbeiträge,
- die Vereinsmitglieder
- sowie die Kursauslastung.

Diese Kennzahlen werden abhängig von Ihrer Priorität für eine positive Entwicklung Ihres Standortes gewichtet und daraufhin die Punkte vergeben.

Die Zuschüsse erhalten nahezu 50% unserer mittlerweile über 400 Standortpartner. Also kommt knapp die Hälfte in Genuß unseres neuen Bonussystems. Bei der Verteilung werden ab bestimmten Punktestufen 1€, 2€ oder 3€ je Punkt ausgeschüttet. Anhand der Ranking ergibt sich ein Punktestand.

Diese Punkte werden mit den Punktestufen (1 €, 2 €, 3 €) multipliziert. Suchen Sie sich ein Leistungspaket aus unserem in diesem Artikel zu findenden Angebot aus, 50% des Budgets werden von uns anerkannt und mit Ihrem verrechnet bis Ihr Budget aufgebraucht ist. Das bedeutet, Ihr Budget kann für ein oder mehrere Bonuspakete verwendet werden. Das Verfallsdatum des Angebots beträgt 12 Monate bis die nächste Rankingtabelle veröffentlicht wird (immer zum 31. März des kommenden Jahres).

Die regelmäßige Veröffentlichung der Rankingtabelle dient zur Überprüfung Ihrer aktuellen Position, ohne dabei natürlich vertrauliche Daten preiszugeben. Sollten Sie noch Fragen, Anregungen oder Wünsche haben können Sie uns unter der E-Mail Adresse info@schranz-control.de oder der Rufnummer 0211-99 540 439 kontaktieren.

BERZDORF - WESSELING

Sportoase

Fernando Sanchez

Fit ist gesund - Und gesund ist clever, das Motto unseres Partners RehaVitalisPlus e.V. Wir freuen uns auch weiterhin auf eine gute Zusammenarbeit und wünschen uns und unserem Partner noch viel Erfolg für die Zukunft. Auf dem Foto sehen Sie unseren Übungsleiter Fernando Sanchez.



TRIFTERN

Physiotherapie

Hobelsberger

Wir sind eine Praxis für Physiotherapie & integriertem medizinischem Fitnessstudio. Seit Anfang August 2014 bieten wir mit RehaVitalisPlus e.V. Rehasport an. Wir sind uns sicher, dass wir mit RehaVitalisPlus e.V. einen zuverlässigen Partner gefunden haben. Zum Start haben wir eine ausführliche Einweisung zum Handling von Rehasport und eine Einweisung in die Verwaltungs- und Abrechnungssoftware via Teamviewer erhalten.



BREMERHAVEN

Wellvita

Feli und Rainer Wellbrock

Ein herzliches Dankeschön an das RehaVitalisPlus e.V.-Team, dass Ihr uns über die veränderte Rechtsprechung der Umsatzsteuerbefreiung von Rehasport-Umsätzen informiert habt. Mit Hilfe unseres Steuerberaters konnten wir erfolgreich die gezahlte Umsatzsteuer vom Finanzamt zurückholen und künftig brauchen wir diese auch nicht mehr zahlen. Es bedanken sich Feli und Rainer Wellbrock vom Wellvita.

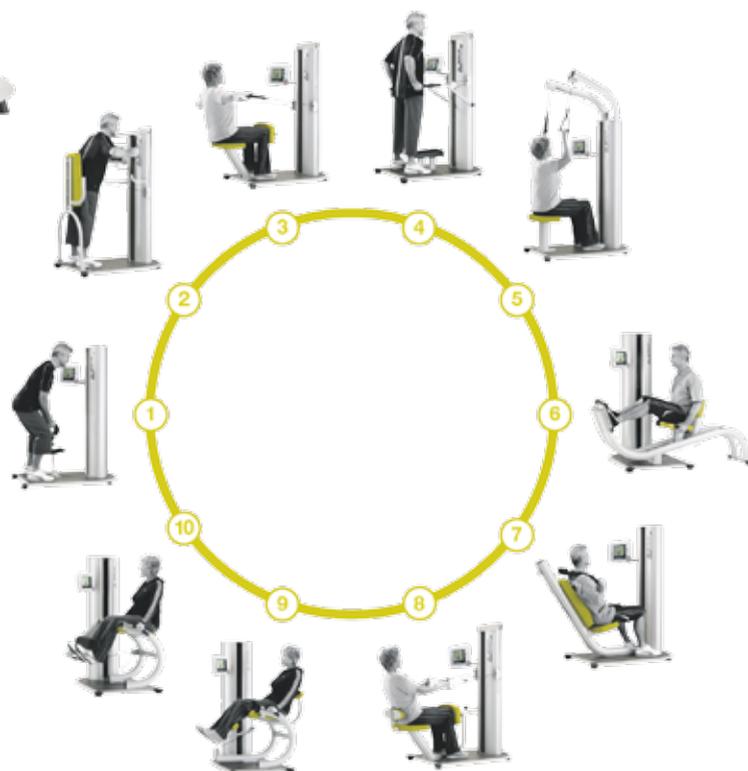


Der Gesundheitszirkel

PRÄVENTIONS-PARK



- Vitalitätsverbessernde Bewegungsangebote
- Übungen mit haltungsstabilisierendem Effekt
- Gesteigerter Energieverbrauch und Stoffwechseltraining



Mehr Info?

Fragen Sie – wir freuen uns!

Telefon +49 2932 47574-0
info@dr-wolff.de · www.dr-wolff.de

Dr. WOLFF®
SPORTS & PREVENTION

Die RVP-Akademie erstrahlt im neuen Glanz!



■ Schulungen für die Optimierung Ihres Rehasport Angebots in der Zentrale in Düsseldorf oder bei Ihnen vor Ort

Wir freuen uns Ihnen mitteilen zu können, dass wir dieses Jahr wieder aktiv unsere RVP-Akademie anbieten werden. Wir geben Ihnen und Ihren Mitarbeitern die Möglichkeit, sich bei uns in Düsseldorf in unserem Haupthaus oder bei Ihnen vor Ort schulen zu lassen. Die hohe Nachfrage nach unserem Schulungsangebot konnte am 30.01.2015 schon gut an dem von uns organisierten RVP-Akademie Treffen in Düsseldorf erkennen. Vielen Dank für die fast 100 Besucher bei diesem Event!

Der Bedarf an den angebotenen Schulungsreihen ist nach unseren Erkenntnissen, die wir in den letzten Jahren gesammelt haben, sehr groß. Da das Thema Gesundheitssport in vielen Studios und Praxen mittlerweile fester Bestandteil geworden ist, müssen wir uns diesen neuen Herausforderungen stellen und unsere Mitarbeiter in diesen Bereichen schulen und stärken. Die Inhalte, aber vor allem die Details der Schulungsthemen,

werden neu aufbereitet sein. Die Schulungen beinhalten praxisbezogene Themen aus dem Gesundheits- und Rehasport.

Die Akademie bleibt weiterhin für alle offen, denn das Angebot spricht alle an, die sich dem Thema Gesundheit- und Rehasport angenommen haben und dabei mithelfen, Menschen das Thema Gesundheit und Wohlbefinden näher zu bringen.

Das Ziel der Akademie ist es, Sie und Ihr Unternehmen erfolgreich zu machen. Hierfür haben wir die wichtigsten Themenfelder des Reha- und Gesundheitssports zusammengefasst und in verschiedene Schulungspakete verpackt.

Durch die Schulungen die wir bereits in der Vergangenheit betrieben haben und dem Feedback der Standortpartner fehlt es genau bei diesen Schulungsthemen an Erfahrung mit Reha- und Gesundheitssportlern. Hier haben wir es mit einer neuen

Zielgruppe zu tun. Jeder Bereich in Ihrem Unternehmen sollte auf diese Zielgruppe eingestellt werden, um einen perfekten Ablauf vom Empfang der Rehasportler über die Beratung bis hin zur praktischen Umsetzung zu schaffen. Wird diese Kette durch Fehlinformationen oder Unwissenheit in irgendeinem dieser Bereiche unterbrochen, so werden Sie es schwer haben, Ihr Unternehmen als ein kompetentes Gesundheitszentrum darzustellen. Die Unwissenheit der Rehasportler verwandelt sich schnell in Unsicherheit/Unzufriedenheit und Sie können diese Wogen nur schwer wieder glätten.

Denn bedenken Sie, Rehasportler sind keine Fitnesssportler! Diesen feinen Unterschied zeigen wir Ihnen in allen Schulungen auf und machen Sie zum Marktführer in Ihrer Region. Zögern Sie nicht lange und melden Sie sich, Ihre Kollegen oder Mitarbeiter an. Es lohnt sich!

Schulungsinhalte

Die Seminare „Mitgliedschaften verkaufen im Verein“ und „Software- & Verwaltung“ (inkl. Abrechnung) finden zu den festen Terminen am 21. August 2015 („Mitgliedschaften verkaufen im Verein“) und am 23. Oktober 2015 „Software- & Verwaltung“ (inkl. Abrechnung) bei uns in der Prof.-Oehler Str. 7 in 40589 Düsseldorf statt. Außerdem veranstalten wir eine Infoveranstaltung zum Thema „Sell-y“ am 04. September 2015 in Düsseldorf. Diese Themen, genau wie alle anderen, können Sie auch gerne für Ihren Standort buchen. Lassen Sie sich, Ihre Mitarbeiter und Partner zielgerichtet schulen um die Arbeitsabläufe zu optimieren und den Gewinn zu maximieren!

Kontakt:

Fabian Bartels
f.bartels@schranz-control.de
Tel.: 0211 – 99 540 439

SEMINARE

Mitgliedschaften verkaufen im Verein

- Kundenansprache
- Bedarfsanalyse
- Gewinnmaximierung
- Einwandbehandlung

Software- & Verwaltung (inkl. Abrechnung)

- Stammdatenpflege
- Software
- Praktische Umsetzung
- Benötigte Unterlagen

sell-y

- Optimierung der Verkaufsprozesse
- Steigerung der Abschlussquoten
- Optimierung der Preispolitik
- Senkung der Fluktuationsquote

Die Gesundheitsberatung

- Grundlagen für einen erfolgreichen Rehasport
- Ziele und Techniken für einen sicheren Zusatzverkauf
- Bedarfsanalyse beim Rehasport
- Präsentation der Zusatzleistungen

Kundengerechte Ansprache im Service

- Grundlagen und Motive der Gesundheitssportler
- Philosophie des Rehasports
- Umgang mit Rehasportlern
- Richtige Ansprache der Rehasportler
- Terminierung
- Rehasportunterlagen

Praktische Umsetzung für Trainer und Übungsleiter

- Grundlagen und Motive der Gesundheitssportler
- Umgang mit Rehasportlern
- Belastung der Rehasportler
- Außergewöhnliche Übungsalternativen

Professionelles Controlling und Marketing im Gesundheitssport

- Planung – Kontrolle – Organisation
- Rentabilität – Auslastung – Ertragssteigerung – Kostenreduzierung
- Aufbau und Pflege von Arztkontakten
- Endkundenmarketing



FESTE TERMINE 2015

Die festen Termine der RVP Akademie finden in den neuen Seminarräumen von RehaVitalisPlus e.V. in der Prof.-Oehler Str.7 in 40589 Düsseldorf statt.

21. August 2015

Seminar „Mitgliedschaften verkaufen im Verein“ in Düsseldorf

04. September 2015

Infoveranstaltung „sell-y“ in Düsseldorf

23. Oktober 2015

Seminar „Software- & Verwaltung“ (inkl. Abrechnung) in Düsseldorf

SPIELREGELN

Anmeldung

Die Anmeldung erfolgt schriftlich.

Per Fax mittels Faxvorlage an: 0211 – 79 14 48

Per Email an: info@schranz-control.de

Die Anmeldefrist endet 14 Tage vor Schulungsbeginn. Die Anmeldung wird umgehend per Email bestätigt. Stornierungen können bis zu 4 Wochen vor Schulungsbeginn kostenfrei erfolgen. Danach werden die kompletten Teilnahmegebühren fällig.

Ablauf

Anreise: 09.30 Uhr / Beginn: 10.00 Uhr / Ende: 17.00 Uhr

Anreise

Anreise- und ggf. Übernachtungskosten werden vom Teilnehmer getragen.

Ausfall

Die Mindestteilnehmerzahl liegt bei 8 Personen. Sollte diese Anzahl nicht bis 14 Tage vor Schulungsbeginn erreicht werden, behalten wir uns vor, den abzusagen. In diesem Fall werden natürlich keine Teilnehmergebühren und Tagespauschalen erhoben. Ein Anspruch auf Schadensersatz oder Erstattung von Reisekosten besteht nicht. Dies gilt auch bei höherer Gewalt.

KOSTEN

Verpflegungspauschale

Je Buchung wird eine Verpflegungspauschale fällig. Diese beträgt pro Teilnehmer netto zwischen 19,00 € und 39,00 € je nach Schulungsstandort.

Einzelbuchung

Extern pro Termin – pro Person :

189,00 € netto zzgl. Verpflegungspauschale

RVP-Partner pro Termin – pro Person:

149,00 € netto zzgl. Verpflegungspauschale

Mehrfachbuchung

(mehrere Termine oder mehrere Personen mit einer Anmeldung)

Extern pro Person:

149,00 € netto zzgl. Verpflegungspauschale

RVP-Partner pro Person:

99,00 € netto zzgl. Verpflegungspauschale

Zahlungsverkehr

Nach Anmeldefrist erhalten Sie eine Rechnung, die zum angegebenen Zeitpunkt per SEPA-Lastschrift von Ihrem Konto eingezogen wird.

Inhouse-Schulungen

Jedes Angebot kann auch bei Ihnen vor Ort nach Terminabsprache durchgeführt werden. Die Schulungskosten betragen netto 790,00 € zzgl. Reisekosten. Eine minimale/maximale Teilnehmerzahl entfällt.

Werden Sie Partner eines seriösen Gesundheitsmediums

■ Zeitungen sind immer noch das seriöseste Medium mit der höchsten Glaubwürdigkeit. Profitieren Sie vom Gesundheitsboten!



» Von **Michael Maicher**

In einem immer härter werdenden Wettbewerb sind gute Ideen gefragt, Werbung für die eigene Einrichtung zu machen. Einfache Werbebroschüren sind oftmals wirkungslos, da sie in den meist überfüllten Briefkästen nicht sonderlich auffallen oder gleich als Werbung erkennbar sind. Außerdem treffen Werbepostkarten selten den Nerv des Empfängers. Punkten Sie mit echten Inhalten! Berichten Sie über Ihre Leistungen und Kompetenzen, eingebettet in interessante Themen rund um Gesundheit und Medizin. Bringen Sie sich regelmäßig ins Bewußtsein der Leser bzw. potentieller zukünftiger Mitglieder.

Zeitungen werden auch im Zeitalter von Web 2.0 und iPad immer noch als das seriöseste Medium wahrgenommen. Dementsprechend haben Informationen, die geschrieben stehen, eine hohe

Glaubwürdigkeit und eignen sich optimal, um ein gutes Image zu festigen oder erst aufzubauen, besonders, wenn man neue Bereiche erschliessen möchte. Dafür braucht man gute Inhalte, die nicht nach Werbesprüchen aussehen und Kontinuität, damit die Inhalte wirken können und Verlässlichkeit angestrahlt wird. Kurzum: werden Sie Partner des Gesundheitsboten!

Der Gesundheitsbote ist eine Gesundheitszeitung, die quartalsweise mit mindestens 16 Seiten im Tabloid-Format (halbes Zeitungsformat) erscheint und kostenlos an Haushalte in Ihrem Gebiet verteilt wird. Die Zeitung wird komplett von Ärzten geschrieben, ist kritisch und bringt medizinische Themen klar auf den Punkt. In einer Sprache, die jeder versteht.

Wenn Sie Partner des Gesundheitsboten werden möchten, funktioniert dies auf drei verschiedenen Wegen:

Ansprechpartner

Sie sind unser Ansprechpartner vor Ort. Schaffen Sie so neue Kontaktmöglichkeiten zu potentiellen Mitgliedern.

Abonnieren Sie die Zeitung, legen Sie die Zeitung in Ihrem Studio aus und machen Werbung für den Rehasport. Bestellen Sie individualisierte Ausgaben, lassen Sie die Ausgaben zu Ärzten in die Praxis schicken und machen so direkt bei potentiellen Kunden Werbung für Ihr Studio.

Oder lassen Sie größere Auflagen an Haushalte in Ihrem Gebiet verteilen und gewinnen so neue Kunden.

KONTAKT: Schranz Control, Düsseldorf, Tel. 0211 / 99540439 oder per Mail an info@gesundheitsbote.com

BRAUNSCHWEIG

INJOY Lady

Gerda Heinrichs

Erfahrungsbericht unserer Rehasportlerin Gerda Heinrichs: Ich komme gerne ins Injoy Lady zum Reha Sport weil es hier Reha Aqua Kurse gibt. Ich habe es durch konsequentes Training geschafft drohende OPs an der Wirbelsäule zu vermeiden und erfahre durch den Sport eine deutliche Besserung und Linderung der Schmerzen. Meine Lebensqualität hat sich dadurch stark verbessert!



WALDBRÖL

Fit & Fun

Marcus Laegner

Seit 2007 sind wir bei RehaVitalisPlus. In dieser Zeit haben wir viele Kunden aus dem Reha-Sport als Mitglieder gewinnen können. Der Reha-Sport ist als kostenlose Mitgliederwerbung ein Eckstein in unserer Neukundengewinnung. Positiv ist vor allem die Informationsweiterleitung bei Änderungen der Durchführung des Rehasports durch den Verein. Bei Rückfragen hat das RehaVitalisPlus-Team immer freundlich und absolut kompetent die richtigen Antworten.



MERSEBURG/TEUCHERN

Physiotherapie

Fabrice Mehlhorn

Durch den Rehasport konnten wir unser Behandlungsangebot weiter verbessern, Arbeitsplätze schaffen und vor allem den Umsatz steigern.



Und durch die Zusammenarbeit mit Reha Vitalis Plus wurden wir zu einer festen Größe für Rehasport bei uns im Umkreis.

Unsere neue Dienstleistung:

Unternehmensberatung

für Gesundheitseinrichtungen, Physiotherapie- und Fitnessanlagen

Ab sofort betreuen wir Sie und Ihr Unternehmen nicht nur zum Thema Rehasport, sondern stehen Ihnen auch vor Ort beratend zur Seite.



- ✓ *Monatliches Coaching*
- ✓ *Betreuung vor Ort*
- ✓ *Weniger Marketingkosten*
- ✓ *Mehr Interessenten*
- ✓ *Aktiver Verkauf*
- ✓ *Bessere Abschlussquote*
- ✓ *Mehr Mitglieder*
- ✓ *Mehr Gewinn*
- ✓ *Mehr Zusatzumsatz*
- ✓ *Vertriebssystem/Software*
- ✓ *Und vieles mehr...*

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann rufen Sie uns an unter 0211 - 88 540 439 oder schreiben an info@schranz-control.de

Elektronisches Pad – erste Eindrücke nach der Startphase

■ 70 Nutzer profitieren inzwischen von einer erheblichen Erleichterung in der Dokumentation. Und es werden immer mehr.

» Von **Fabian Bartels**

Erfolgreiche Test- und Startphase bestätigt RehaVitalisPlus bei der Einführung des elektronischen Unterschriftenpads.

Ende des Jahres 2014 wurde die Testphase des elektronischen Signaturpads erfolgreich beendet. 15 Standortpartner konnten die Alltagstauglichkeit des Geräts für ein Fitnessstudio und den Rehasport testen. Hierbei wurde eine eigens entwickelte Software „e-Signature“ mit unseren Partnern, die in der Testphase erste Erfahrungen mit der Soft- und Hardware gesammelt haben, weiterentwickelt und für den täglichen Gebrauch optimiert.

Seit dem 01.01.2015 haben über 70 unserer Standortpartner auf das elektronische Signaturpad umgestellt und wir können behaupten, dass es sich nach kleinen Anfangsschwierigkeiten, für unsere Partner durch die Reduzierung des Arbeits- und Kostenaufwands mehr als gelohnt hat. Die erste Abrechnungsphase seit der Umstellung lief ohne Probleme ab, die Standortpartner konnten den Rehasport unkompliziert und zeitsparend abrechnen. Bis auf zwei Ausnahmen -AOK Bayern & AOK Hessen- arbeitet RehaVitalisPlus mit allen Kostenträgern erfolgreich bei der Bearbeitung der Abrechnung über das elektronische Unterschriftenpad zusammen.

Ablauf bei der Einpflege von Rehasportlern und dem anschließendem Abrechnen

Vorraussetzung für die Arbeit mit dem elektronischen Unterschriftenpads ist zunächst der Besitz der Hardware. Das handliche Gerät kostet einmalig 490,- € inklusive der Lizenz für eine Worksta-

tion, Installation und den Support. Es entstehen keine monatlichen Kosten für den Standortpartner. Ein Internetzugang ist erforderlich, nicht aber dauerhaft beim Erfassen der Unterschriften.

Der Rehasportler wird wie gehabt in die bekannte Software eingepflegt, beim Besuch seiner Rehasportgruppe unterschreibt dieser auf dem Signaturpad. Die Unterschrift kann eine Stunde vor bzw. nach der Übungsstunde durchgeführt werden. In der Software wird durch das tägliche einmalige Anschließen des Unterschriftenpads an das Internet der Besuch des Rehasportlers gespeichert und fließt somit an-

schließend in die Abrechnung ein. Zugesendet werden muss RehaVitalisPlus nur noch die Verordnung des Rehasportlers und gegebenenfalls das Begleitschreiben der Techniker Krankenkasse.

Vorteile durch die Abwicklung über das elektronische Unterschriftenpad

Das Unterschriftenpad in Kombination mit unserer Software ermöglicht dem Standort deutlich weniger Zeitaufwand und Kosten in der täglichen Bearbeitung des Rehasports. Ab sofort muss keine Anwesenheit in der Software mehr manuell eingetragen werden. Jede Unterschrift registriert auch die Anwesenheit des Rehasportlers in der Software. Le-

diglich einmal am Tag wird für den Datentransfer eine Internetverbindung benötigt. Der Standort spart Geld und Platz dadurch, dass mit Hilfe der elektronischen Erfassung kein Papier mehr notwendig ist. Der zeitliche Aufwand beim zusammensuchen, sortieren und kontrollieren der Teilnahmebescheinigungen fällt hiermit weg. Dadurch wird eine vormals sehr zeitaufwendige Abrechnung zu einer zügigen Angelegenheit. Aufgrund der Testphase können wir bestätigen, dass selbst Anlagen mit mehr als 300 Rehasportlern eine Abrechnung innerhalb von einer Stunde erledigen können.

Ansprechpartner bei Fragen oder Interesse am elektronischen Unterschriftenpad:

Sven Schoenborn
s.schoenborn@rehavitalisplus.de
Tel.: 0211 – 99 540 438



Modulare Verwaltungssoftware speziell für Sportstudios und Multifunktionsanlagen

Modular: Ihr Unternehmen muss sich nicht an die Software anpassen, wir passen unsere Software an Ihr Unternehmen an!

Flexibel, mit einem hohen Maß an Anpassungsfähigkeit an Ihre Betriebsabläufe.

Für hohe Ansprüche – und dabei ganz **einfach in der Bedienung!**

Mehr über weitere Serviceangebote (Transponder-, Barcode- und Magnetkarten, Kartenlesegeräte, Kassenschubladen, Drehkreuze, Schrankschlösser etc.) auf:
www.konsequent-software.de

Ihr Service Plus: Wir stehen immer in direktem Kontakt mit Ihnen und bieten schnelle Rundumhilfe über unser **Help Center**.



KS-Fitness

- Mitgliederverwaltung
- Checkin / Checkout
- KBM-Kundenbetreuung
- Statistiken / Auswertungen
- Mahnwesen
- Trainingsplanung
- Serienbriefe / -E-Mails

BodyWave präsentiert: High End Medical Solution (HEMS)

Punktgenau zur FIBO erweiterte BodyWave sein Angebot um das Konzept HEMS (High End Medical Solution) und präsentiert sich mit der Vernetzung der bestmöglichen medizinischen Konzepte an Kraftgeräten auf der Leitmesse für Fitness, Wellness und Gesundheit.

Mit HEMS den Endkunden Rundum-Lösungen anbieten

HEMS vereint die Problemlösungskonzepte für die drei Volkskrankheiten Rückenschmerzen (FPZ:DEUTSCHLAND DEN RÜCKEN STÄRKEN), Übergewicht (PEP Premium Ernährungskonzepte) und Bewegungsmangel (BodyWave Fitnessführerschein, RehaVitalisPlus e.V. - Rehabilitationssport). „Die genannten Konzepte sind bei HEMS alle aufeinander abgestimmt und bieten so die Möglichkeit, Ihre Fitnesseinrichtung zu einem Gesundheitsbetrieb zu erweitern“, beschreibt BodyWave Geschäftsführer Thomas Röhrle den ganzheitlichen

BODYWAVE

KONZEPT UND BERATUNG GmbH

Ansatz. „Wir betrachten diesen Ansatz als das perfekte Betreibermodell für den neu entstehenden dritten Gesundheitsmarkt.“ Der erste Gesundheitsmarkt spiegelt die Verordnungen und Maßnahmen der Ärzte wieder, wohingegen der zweite Gesundheitsmarkt die Selbstzahler darstellt. „Die Verschmelzung vom ersten und zweiten Gesundheitsmarkt hat längst begonnen“, ergänzt Thomas Röhrle.

Interessenten und Patienten werden individuell gesteuert

HEMS verknüpft dabei Arbeitsprozesse, steuert den Kundenfluss von Interessenten und Patienten und baut so einen Ge-

sundheitskreislauf auf, der die bestmöglichen Ergebnisse für den Endkunden bietet. Dabei steht der wirtschaftliche Erfolg der Gesundheitszentren im Einklang mit den Problemlösungskonzepten, die gezielt auf die jeweiligen Zielgruppen abgestimmt sind. Mit dem HEMS Konzept grenzen sich Premium- und Medium Betriebe gegenüber Discountern und Immobilieninvestoren ab. Die Ausrichtung zum ersten Gesundheitsmarkt sichert durch gezielte, evaluierte und nachhaltige Problemlösungskonzepte sowie erprobte Arbeitsprozesse die langfristige Beteiligung am Markt.

Über BodyWave

Seit mehr als zehn Jahren entwickelt BodyWave Konzepte und Marketinginstrumente zur erfolgreichen Unternehmensführung in der Fitness- und Gesundheitsbranche.

Der Dienstleister aus dem schwäbischen Fellbach analysiert Fitnessbetriebe, optimiert Arbeitsprozesse und sorgt mit Kompetenz und Innovation für nachhaltige Gewinnmaximierung. Durch sinnvolle und bewährte Marketinginstrumente und der Zusammenarbeit mit allen gesetzlichen Krankenkassen steht BodyWave für etablierte Konzepte für den zweiten wie auch den ersten Gesundheitsmarkt. Dazu gehört u. a. das seit vielen Jahren erfolgreiche Kundengewinnungsprogramm, der Präventionskurs „BodyWave Fitnessführerschein“.

Weitere Informationen:

BodyWave Konzept und Beratung GmbH, Thomas Röhrle
Bruckstraße 61, 70734 Fellbach
Tel. 0711 - 65 85 293-44

Bei „Meet the Top“ über 350 Entscheider treffen

- Auch in diesem Jahr ein erfolgreiches Event. RehaVitalisPlus e.V. wieder mit dabei.

Auch in diesem Jahr bringt MEET THE TOP über 350 der wichtigsten Entscheider – Käufer und Anbieter – der deutschsprachigen Fitness- Gesundheit und Wellnessbranche zu effizienten Business-Meetings zusammen.

Die Investoren Clubs: Wellness- & SPA Einrichtungen, Fitness, Gesundheitseinrichtungen und Hotels werden eingeladen, die im größeren Umfang investieren wollen.

Zwei Tage lang laufen bei MEET THE TOP in einem wieder Traumhaftem Rahmen, intensive 1:1-Gespräche. Morgens organisierte Meetings, nachmittags und abends bei sportlichen und gesellschaftlichen Events. Jeder Anbieter hat seinen eigenen Tisch in den Meetingräumen, an dem er sich einrichten und die Gespräche mit den Investoren



durchführen kann. Industrieteilnehmer können bis zu 15-25 Meetings mit den von ihnen ausgewählten und terminierten Gesprächspartnern führen.

Für jedes Meeting sind 20 Minuten angesetzt. So besteht genügend Zeit, das Unternehmen und dessen Produkte oder Dienstleistungen zu präsentieren und kennenzulernen.

Die Kontakte können dann

nachmittags und abends im Rahmen der Freizeitprogramme weiter erläutert und oder gefestigt werden. Auch wir waren in diesem Jahr zum wiederholtem mal bei

MEET THE TOP. Tolle Premium Location und eine entspannte Gesamtatmosphäre – somit ideale Rahmenbedingungen für eine freundschaftliche Grundstimmung, die sich positiv auf die

Termingespräche auswirkte und Aufbau neuer Geschäftsbeziehungen mit sich brachten.

Dieses Event bringt Menschen zusammen, die für unseren Geschäftserfolg entscheidend sein können. Qualitativ hochwertige Kontakte, sehr angenehmes Ambiente, gut selektierte Geschäftspartner“ und „hervorragende Organisation“ – und jeder weiß warum er Meet The Top besucht.

Es gibt kaum eine angenehmere Ambiente und effizientere Möglichkeit, in der Fitness, Gesundheit und Wellness Branche, Kontakte zu pflegen und Geschäfte anzubahnen. Auch in diesem Jahr waren unsere Gespräche sehr Tiefgründig und mit Interesse und Neugier gefüllt und können daher in diesem Jahr wieder auf ein sehr Erfolgreiches Event zurück schauen.



Die Beratungs- und Vertriebssoftware für Ihren Erfolg

Jetzt professionell beraten mit *sell-y!*

Machen Sie sich den Arbeitsalltag einfacher und fördern Sie das Potential Ihrer Mitarbeiter. Mit *sell-y* unterstützen Sie Ihre Mitarbeiter, Ihr Unternehmen erfolgreich zu machen:



Starten Sie jetzt unverbindlich mit einem kostenlosen Strategiegelgespräch! Rufen Sie uns an: 0211 - 99 540 440!

Das Team von Schranz Control


BERND SCHRANZ

Inhaber


Kontakt:

Office: 0211 - 99 540 439

Mail: info@schranz-control.de


SVEN SCHOENBORN

Teamleiter RehaVitalisPlus e.V.


Kontakt:

Telefon: 0211-99 540 438

Mail: info@rehavitalisplus.de


SEBASTIAN PLOTTKE

Vertrieb, Qualitätsmanagement und Schulungen


Kontakt:

Office: 0211 - 99 540 439

Mail: s.plottke@schranz-control.de


DOMINIC KRUTZ

Vertrieb, Qualitätsmanagement und Schulungen


Kontakt:

Office: 0211 - 99 540 439

Mail: d.krutz@schranz-control.de


FABIAN BARTELS

Kundenbetreuung, Qualitätsmanagement und Schulungen


Kontakt:

Office: 0211 - 99 540 439

Mail: f.bartels@schranz-control.de


PHILIPP NEIGENFINDT

Zertifizierungswesen


Kontakt:

Office: 0211 - 99 540 439

Mail: zertifizierung@schranz-control.de


BORIS N. MÖLLERS

Abrechnung und Software


Kontakt:

Office: 0211 - 99 540 438

Mail: info@rehavitalisplus.de


VERENA KAMMELTER

Buchhaltung


Kontakt:

Office: 0211 - 99 540 438

Mail: buchhaltung@rehavitalisplus.de


SABRINA REICHERT

Auszubildende


Kontakt:

Office: 0211 - 99 540 438

Mail: info@rehavitalisplus.de


BETÜL GÜNEY

Sachbearbeiterin


Kontakt:

Office: 0211 - 99 540 438

Mail: info@rehavitalisplus.de