



IHR REISEPARTNER

PRESSE-INFORMATION

| JOHN WILL KOMMUNIKATION | T.0421. 333 98 28 | M.0172. 54 54 880 | mail@will-kommunikation.de | www.will-kommunikation.de |

Mediplus: Reisebüros verdienen gut an der Gesundheit

- **Mediplus unterstützt die Gesundheits-Reisebüros bei der Bildung regionaler Netzwerke mit Apotheken und Ärzten**
- **Zweitägiger Workshop mit Ärzten und Gesundheits-Reisebüros zu den Themen Reisemedizin, Prävention und der neuen Konzeption zum Gesundheits-Reisebüro 2.0**
- * • **Kunden sind bereit, viel Geld für eigene Gesundheit auszugeben**

Bonn, im April 2013

„Was meinen Sie dazu, kann das Ihren Verkauf unterstützen?“, war die meistgestellte Frage, die Dieter Werner seinen Gästen während der zweitägigen Jahrestagung stellte. Der Mediplus-Vertriebsleiter hatte sowohl Gesundheits-Reisebüros als auch Reisemediziner zu einem zweitägigen Workshop nach Düsseldorf eingeladen. Ein großes Thema lautete: „Wie können Reisebüros lokale Netzwerke mit Ärzten und Apotheken aufbauen, um noch besser beraten und erfolgreicher Gesundheits-Reisen verkaufen zu können?“

Rund 50 Vertreter der bundesweit mittlerweile 298 Gesundheits-Reisebüros waren der Einladung von Mediplus nach Düsseldorf gefolgt. Eine Teilnehmerin vereinte viele Meinungen in der teils kontrovers geführten Diskussion: „Unsere Kunden sind zunehmend bereit, für die eigene Gesundheit Geld, teilweise sogar viel Geld auszugeben.“

- **Wellness-Blase versus aktive Gesundheitsreisen**

„Das Thema Wellness wird 20 Jahre alt“, analysierte Referent Siegfried Manzel (mantour), um gleichzeitig deutlich abzugrenzen: „Dabei ist eine wahre Wellness-Blase entstanden. Aber für unser Klientel geht es um `aktive Wellness´ jenseits des Mainstreams.“ So lassen sich auch die Kundengruppen in Selbstzahler, Kunden mit Krankenkassen-Zuschuss für Präventionsleistungen sowie Gesundheits-Kur differenzieren. Kurse wie Rückenschule, Ernährung und Herz-Kreislauftraining zur Förderung der eigenen Gesundheit lösen vermehrt die Hot Stone-Massage und andere Wellness-Anwendungen ab.

- **Reisepakete: Mediplus garantiert Durchführung der Leistungen**

Auch deshalb schließt Mediplus umfangreiche Inklusiv-Leistungen wie Anwendungen und Massagen in die Reisepakete ein: „Mit einem doppelten Vorteil“, so Dieter Werner. „Der Reisepreis und somit die Provision für die Reisebüros steigen und den Kunden wird garantiert, dass Massagen und Kurse auch definitiv durchgeführt bzw. die Termine dazu werden bereits mit den Hotels vorab vereinbart. Nicht erst, wenn der Gast anreist und alle Kurse und Anwendungen ausgebucht sind.“

Alle teilnehmenden Gesundheits-Reisebüros unterstützen diesen Ansatz: Komplett-Arrangements lassen sich zudem nach einhelliger Meinung besser verkaufen als Baustein-Produkte.

- **Positionierung als Spezialist – Kooperationen mit Apotheken**

Rund 21.000 Apotheken gibt es in Deutschland, auf jedes Reisebüro kommen so theoretisch zwei Kooperationspartner. Aber welche Fallstricke sind bei der Ansprache von Apothekern und Ärzten zu beachten, welche Schnittmengen verbinden? Mit praktischen Tipps zur Anbahnung einer für alle Seiten erfolgversprechenden Kooperation beantwortete Referent Uwe Haselau gleich zum Auftakt die Hauptfragen zahlreicher Teilnehmer.

- **Neu: Mediplus mit Schulungskonzept Gesundheits-Reisebüro 2.0**

Mediplus wird in diesem Zusammenhang die Schulung der Gesundheits-Reisebüros künftig neu strukturieren: Das Konzept **Gesundheits-Reisebüro 2.0** beruht dabei auf drei Stufen: „Basis-“, „Aufbau-“ und „Experten-Seminare“ nehmen gestaffelt die Themen Wellnessreisen über Präventionsreisen bis zu ambulanten Vorsorgekuren auf. „Jeweils über einen gesamten Tag werden diese bundesweiten Schulungen ab Herbst 2014 stattfinden“, so Dieter Werner. Gleichzeitig sollen für die bereits bestehenden Gesundheits-Reisebüros Auffrischkurse neue Ansätze in der Unterstützung vermitteln.

Weitere Informationen: www.Gesundheitsreisebüro.com
www.mediplusreisen.de

MEDIPLUS, 2001 gegründet, mit Sitz in Bonn, ist Spezialist für Gesundheitsreisen und wurde als weltweit erster Medical Wellness-Veranstalter zertifiziert. Mediplus wird seit 2007 jährlich für seine Servicequalität und Kundenzufriedenheit vom TÜV Rheinland e.V. ausgezeichnet. Auf dem stark wachsenden Markt der **Gesundheits- und Wellness-Reisen, Kreuzfahrten** sowie **ärztlich begleiteter Rundreisen** genießt das Unternehmen eine sehr hohe Weiterempfehlungsquote bei Kunden und Vertriebspartnern.