



**GESUNDES
BAYERN**



Beteiligungsunterlagen **GESUNDES BAYERN**

SO KÖNNEN SIE SICH AN DER MARKE **GESUNDES BAYERN** BETEILIGEN:

Bitte tragen Sie Ihr Angebot, sei es ein Produkt oder ein Netzwerk bzw. eine Leistungskette in das nachfolgende Raster ein. Orientieren Sie sich dabei bitte an den Qualitäts- und Markenkriterien aus dem Praxisleitfaden **GESUNDES BAYERN**.

Ihre Unterlagen werden durch eine unabhängige Agentur auf die Erfüllung der Qualitätskriterien überprüft. Bei Erfüllung erfolgt die Aufnahme in das markenbezogene Marketing unter **GESUNDES BAYERN**. Bei Nichterfüllung erhalten Sie einen Feedbackbogen mit Hinweisen zu Optimierungsmöglichkeiten.

Bitte senden Sie Ihre Unterlagen per Fax oder E-Mail zurück an:

Bayerischer Heilbäder-Verband e. V.
Frau Manuela Brodinger
Rathausstraße 6-8 | 94072 Bad Füssing
Tel.: 08531 975590 | Fax: 08531 21367
gs@bayerischer-heilbaeder-verband.de

Erfassungsbogen

Marke **GESUNDES BAYERN**

Bitte nennen Sie uns den konkreten Ansprechpartner/die Ansprechpartnerin innerhalb Ihres Unternehmens/Ihrer Kurverwaltung/Ihrer Gemeinde etc. für den eingereichten Beitrag:

Institution:

Funktion:

Vor- & Nachname:

Tel.:

E-Mail:

1. LEISTUNGSBESCHREIBUNG

Erstellen Sie bitte eine möglichst konkrete Beschreibung für Ihr Produkt bzw. Ihr Netzwerk / Leistungskette (zur Vorbereitung für die Vermarktung), wie es z. B. auf Ihrer Website oder in einem Reisekatalog dargestellt werden könnte. Hierbei geht es darum, einem potenziellen Gast ein möglichst eindrucksvolles Bild Ihres Angebots zu vermitteln.

Einleitung:

Formulieren Sie zunächst einen kurzen und ansprechenden Einleitungstext für Ihre Leistungsbeschreibung (Teaser). Stellen Sie hierbei heraus, warum die Gäste genau Ihr Angebot buchen sollen. Folgende Punkte sollten enthalten sein: Name des Programmanbieters, prägnanter Titel, Lustmacher (Mehrwert für die Gäste) der auf die Motivation der Zielgruppe abzielt. Achten Sie darauf eine Dramaturgie aufzubauen und einen roten Faden zu verfolgen. Wecken Sie das Interesse und den Bedarf des potenziellen Gastes für Ihr Angebot.

Bitte formulieren Sie hier einen Einleitungstext:

Leistungen:

Weiterhin sollte die Leistungsbeschreibung eine transparente und klare Auflistung der angebotenen Leistungen enthalten: Nennung der Produktbestandteile und des Ablaufs unter Berücksichtigung einer Angebotsdramaturgie und der Qualifikation des Ausführenden für den gesundheitlichen bzw. medizinisch-therapeutischen Produktkern (» diesen bitte klar herausstellen), ggf. Nachbetreuungsansatz falls vorhanden (z. B. Fragebogen zur Erfolgsevaluierung etc.), Unterkunfts- und Verpflegungsart, Preis, Reisezeit und -dauer, besonderer Qualifikationen der Programmleitung oder von eingebundenen Kooperationspartnern mit besonderem Ruf, ggf. weitere Bedingungen (z. B. Gruppengröße etc.).

Bitte führen Sie hier die Leistungen und den Ablauf auf:

Hinweis: Die erste Aufmerksamkeit kann am besten über Bilder gewonnen werden. Es ist wichtig, emotional ansprechende und authentische Bilder/Fotos zu integrieren, die die betreffende Zielgruppe ansprechen und zum Text passen. Sollten Sie bereits Bild- oder Videomaterial (z. B. für komplexere Sachverhalte) vorliegen haben, können Sie diese bereits anfügen.

2. ANGEBOTSDetails

2.1. Titel des Produkts / des Netzwerks / der Leistungskette:

2.2. Einordnung des Angebots in Produkte bzw. Netzwerke / Leistungsketten (bitte Zutreffendes ankreuzen):

Produkt

Netzwerk / Leistungsketten

2.3. Auf welche Zielgruppe ist Ihr Angebot schwerpunktmäßig ausgerichtet?

z. B. Breitensportler im höheren Alter, sportbegeisterte Diabetiker, gestresste Manager, Allergiker, Unternehmen (betriebliches Gesundheitsmanagement etc.)

2.4. Welche Bedürfnisse und Motivationen der Zielgruppe werden mit Ihrem Angebot erfüllt?

z. B. wieder mal bewegen, zur Ruhe kommen, sportliche Leistung verbessern, für Marathon trainieren, Resilienz erhöhen, mit Stress besser umgehen können, Folgen von Diabetes reduzieren etc.

2.5. Mit welchen medizinisch-therapeutischen/präventionsorientierten Leistungen wird Ihr Angebot diesen Motiven gerecht?

z. B. Bewegungsangebote für Wiedereinsteiger nach OP, Angebot zur Gewichtsreduzierung, Seminar zum Umgang mit Stress, Achtsamkeitswanderung, etc.

2.6. Was ist das Besondere an Ihrem Angebot? Wodurch unterscheidet es sich von anderen? Was ist der Mehrwert für den Gast?

2.7. Einzelne Leistungsmodul(e):

2.7.1. Welche Leistungsbestandteil(e) ist/ sind Kernelement(e)?

medizinisch-therapeutische Module z.B. Bewegungs- oder Entspannungsangebote, Ernährungsangebote, Check Ups, Natur- und Landschaftserlebnisse etc.

Wer übernimmt hierbei die individuelle Betreuung? (Dieser Ansprechpartner sollte dem Gast vor, während und nach der Reise kompetent Auskunft und Beratung geben können.)

Name und Institution:

Wer übernimmt die medizinisch-therapeutische Programmleitung?

Name und Institution:

Qualifikation: (z. B. Arzt, Psychologe, Therapeut, (DSV-)Trainer, Heilpädagoge)

Was zeichnet diese aus? (z. B. langj. Erfahrung, zahlr. Patienten behandelt, Koryphäe auf dem Gebiet, Koops mit Wissenschaft etc.)

JA NEIN

Erfüllt die Programmleitung und/oder der benannte Ansprechpartner Service Q Stufe 2 oder ein höheres Qualitätssystem?

Wird der Leitfaden Prävention erfüllt (Qualifizierung/Ausbildung) für entsprechende Module in den Bereichen Bewegung, Entspannung oder Ernährung? Entsprechen Angebote für Chroniker und temporär Kranke den AWMF-Leitlinien? Bzw. ist die Leistung zumindest theoretisch erstattungsfähig durch Krankenkassen? (dann auch leitfadenkonform)

JA NEIN

Sind die ggf. erforderlichen Geräte für die Anwendungen vor Ort?

Können die Leistungen in angenehmer Atmosphäre erbracht werden? (Ruhe, Aufenthaltsqualität etc.)

Kann die Leistung barrierefrei in Anspruch genommen werden?

Ist der Datenschutz sichergestellt?

2.7.2. Was sind (falls vorhanden) Ergänzungsbausteine? (z. B. Gesundheitsvorträge, Wellness, Kreativ-Angebote, Aktivangebote etc.)

Wer übernimmt hierbei die medizinisch-therapeutische Betreuung?

Name:

Qualifikation: (z. B. Arzt, Psychologe, Therapeut, (DSV-)Trainer, Heilpädagoge)

Was zeichnet diese aus? (z. B. langj. Erfahrung, zahlr. Patienten behandelt, Koryphäe auf dem Gebiet, Koops mit Wissenschaft etc.)

Wird der Leitfaden Prävention erfüllt (Qualifizierung/Ausbildung) für entsprechende Module in den Bereichen Bewegung, Entspannung oder Ernährung? Entsprechen Angebote für Chroniker und temporär Kranke den AWMF-Leitlinien? Bzw. ist die Leistung zumindest theoretisch erstattungsfähig durch Krankenkassen? (dann auch leitfadenkonform)

2.7.3. Sind Übernachtungen vorgesehen? Falls ja, welche Klassifizierungen (z. B. DeHoGa Sterne) und speziellen Gütesiegel (z. B. ServiceQualität Deutschland, WellVital, Bett+Bike) erfüllt der Betrieb?

Name des Betriebes:

Klassifizierungen und Gütesiegel:

Werden regelmäßig Renovierungen durchgeführt?

Ist die letzte Renovierung der relevanten Bereiche nicht länger als 8 Jahre her?

Befindet sich die Beherbergung in ruhiger Lage?

Sind Nichtraucherzimmer und rauchfreie Bereiche ausgewiesen?

Herrscht ein gesundes Raumklima?

Gibt es Bereiche ohne Beschallung, z. B. durch Musik, und Beduftung, z. B. durch Raumparfüms?

2.7.4. Sind gastronomische Leistungen vorgesehen, falls ja welche? (z. B. Frühstück, Halbpension, im Rahmen eines Kochkurses)

Werden regionale und saisonale Lebensmittel verwendet?

Gibt es ein Angebot von Vollwertkost, fettarmen Gerichten o. ä.?

Werden spezielle Bedürfnisse berücksichtigt? (Allergiker, Diabetiker etc.)

Sind Informationen zum Speiseangebot vorhanden? („diabetikergerecht“, „sehr fettarm“ etc.)

Kann das Personal kompetent informieren bezüglich des gesundheitsorientierten Speiseangebots?

2.7.5. Landschaft/ Natur: Wo findet Ihr Angebot statt? Sind besondere Naturerlebnisse in das Programm eingebunden? (z. B. Bewegungsangebote an Orten mit Weitblick, Entspannungsangebote an Orten der Ruhe etc.)

2.7.6. Wie wird die Zusammenarbeit der Anbieter aus Medizin/Gesundheit und Tourismus vor Ort organisiert?

2.7.7. Beratung und Begleitung vor, während und nach dem Aufenthalt

Vor dem Aufenthalt: Wie werden Ihre Gäste vorab informiert? Gibt es ein personalisiertes Angebot vorab?

Während des Aufenthaltes: Erfolgt eine persönliche Betreuung vor Ort? Finden regelmäßig Gespräche statt? Wird der Ablauf dokumentiert? Findet eine Verknüpfung mit dem Arzt/Therapeuten am Heimatort statt?

Nach dem Aufenthalt: Haben Sie erste Ideen für die Nachbetreuung Ihrer Gäste?

2.7.8. Wie messen Sie das Ergebnis des Programms (Kundenzufriedenheit, gesundheitliche Effekte o. ä.)?

2.8. Kooperationen: Kooperieren Sie bei der Erstellung Ihres Angebots bereits mit einem anderen Anbieter? Wenn ja, mit wem?

Name:

Qualifikation des Kooperationspartners:

Welcher Bestandteil Ihres Produkts wird von Ihrem Kooperationspartner erstellt?

2.9. Für Produkte – Aufenthaltsdauer (bitte Zutreffendes ankreuzen):

Tagesangebot

Übernachtungsangebot mit

Übernachtungen

2.10. Verfügbarkeit: Wie oft bzw. wann ist Ihr Angebot verfügbar?

z. B. ganzjährig, saisonal, auf Anfrage, nur zu festen Terminen

Für wie viele Personen gilt Ihr Angebot?

Mindestteilnehmerzahl:

Maximale Teilnehmerzahl:

2.11. Für Produkte – Preis:

Endkundenpreis: €/ p. P.

Welche konkreten Leistungsbestandteile sind in diesem Preis enthalten, welche nicht (Optionen)?

3. VERMARKTUNG UND VERTRIEB

Die Angebote sollen in die Vermarktung des **GESUNDEN BAYERNS** aufgenommen werden. Darüber hinaus sollten Sie im Marketing selbst aktiv werden. Die Auswahl der geeigneten Medien und Vertriebswege muss immer zielgruppenbezogen und unter Berücksichtigung der definierten Quellmärkte erfolgen, z. B. Zusammenarbeit mit Betroffenenverbänden. Weiterhin sollen die Angebote über Ihre eigenen Kanäle (Website etc.) vermarktet werden.

Welche Verkaufszahlen streben Sie in den nächsten drei Jahren an?

2023	Buchungen
2024:	Buchungen
2025:	Buchungen

Wie und wo können Sie Ihre potenziellen Gäste erreichen? Über welche Wege soll Ihr Angebot buchbar sein?

Link zur Darstellung Ihres Angebots:

Vielen Dank für Ihre Beteiligung!