

Checkliste

Quick Wins & langfristige Strukturen für mehr
Rentabilität und Gästebindung

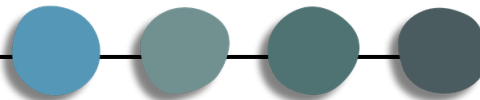


ZIEL DES TRAININGS

Das Training soll Spa Manager:innen befähigen, Umsatzpotenziale pro Gast sofort zu erkennen und nachhaltig auszuschöpfen. Mit praxisnahen Strategien, klaren Kennzahlen und leicht umsetzbaren Tools wird gezeigt, wie kleine Veränderungen im Alltag große Umsatzsteigerungen bewirken können, ohne zusätzliche Kosten oder großen Mehraufwand.

WAS LERNST DU KONKRET

- Wie du Umsatz pro Gast messbar steigert.
- Wie man Upselling & Cross-Selling als Service-Erweiterung positioniert.
- Wie man durch Retail-Empfehlungen neue Umsatzströme erschließt.
- Wie man mit Paketen & Mitgliedschaften Gäste langfristig bindet.
- Wie man das Team durch klare Routinen, Rollenspiele & Mini-KPIs befähigt.



**MEHR UMSATZ PRO GAST – OHNE MEHR
ARBEIT, NUR MIT MEHR KLARHEIT.**

CHECKLISTE FÜR DEN SPA-ALLTAG



UPSELLING & CROSS-SELLING

- ☐ Habe ich in jeder Behandlung mindestens 1 Zusatzoption erwähnt?
- ☐ Sind unsere Add-ons leicht buchbar, klar beschrieben und preislich attraktiv?
- ☐ Weiß das Team, welche 3 Standardsätze für Upselling genutzt werden können?
- ☐ Gibt es eine Liste der beliebtesten Add-ons mit Preis & Nutzen für Gäste?
- ☐ Wird das Upselling freundlich und serviceorientiert kommuniziert, ohne Verkaufsdruck?



RETAIL SALES – PRODUKTE, DIE WIRKEN

- ☐ Steht in jeder Kabine mindestens 1 passendes Produkt sichtbar?
- ☐ Wird am Ende jeder Behandlung ein Produkt als Service-Empfehlung vorgestellt?
- ☐ Haben wir eine Top-5-Produktempfehlungsliste für unser Team?
- ☐ Gibt es ein Produkt des Monats oder wechselnde Empfehlungen?
- ☐ Erfassen wir die Attach Rate (%): Produktverkäufe ÷ Behandlungen?



PAKETE & MITGLIEDSCHAFTEN – GÄSTE BINDEN, UMSATZ SICHERN

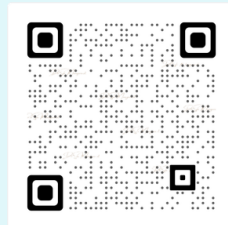
- ☐ Haben wir mindestens 3 attraktive Pakete für verschiedene Zielgruppen?
- ☐ Werden Mitgliedschaften oder Mehrfachkarten aktiv angeboten?
- ☐ Gibt es eine klare Argumentationshilfe fürs Team, warum sich Pakete lohnen?
- ☐ Messen wir die Wiederkehr-Quote (%) unserer Gäste?
- ☐ Werden die Paketangebote sichtbar auf Website, Menü & an der Rezeption präsentiert?

TRAININGSABSCHLUSS – UMSETZUNG IM ALLTAG

3 Sofort-Maßnahmen, die ich in den nächsten 7 Tagen umsetzen kann:

KATHARINA KNIEPEISS
SPA CONSULTANT & INTERNATIONAL TRAINER

Ganzheitlich. Authentisch. Erfolgreich



Dein Feedback gestaltet
die Zukunft.

Instagram & FB: @die.spamanagerin

LinkedIn: Katharina Kniepeiss

E-Mail: office@diespamanagerin.at