
MINI- WORKBOOK

DER 7-MINUTEN-PLAN

DIE SPA MANAGERIN
KATHARINA KNIEPEISS



SCHNELLSTART & TAGESFOKUS

So nutzt du das Workbook:

7 Minuten am Morgen. Täglich wiederholbar.

MINI-CHECKLISTE TAGESSTART

- ☐ Habe ich mein Tagesziel klar formuliert?
- ☐ Welcher Fokus begleitet uns heute? (z. B. Add-on, Rebooking, Retail)
- ☐ Sind alle Ressourcen vorbereitet? (Produkte, Räume, Materialien, Add-on)
- ☐ Welche Gäste/Termine haben heute besonderes Potenzial?
- ☐ Habe ich eine Mini-Motivation für das Team vorbereitet?
- ☐ Was ist mein persönlicher Beitrag, damit der Tag erfolgreich wird?

SCHNELLSTART & TAGESFOKUS

TAGESZIEL KONKRET

Heutiges Gesamtziel (€): _____

Warum gerade dieses Ziel? (Anlass, Events, Auslastung)

Unser „Fokus des Tages“:

Add-on des Tages:

MINI-MOTIVATION AM MORGEN

„Wir runden heute jede Behandlung mit einem passenden Extra ab – sanft, achtsam, wertschätzend.“

„Ein kleiner Schritt pro Gast = ein großer Schritt fürs Team.“

„Empfehlung statt Verkauf – wir verlängern das Erlebnis.“

TAGESZIELE & TEAM-CHALLENGE

TAGESZIEL HERUNTERBRECHEN (OHNE KPIS)

Buchungen heute: _____

Gäste heute: _____

Erwartete Add-ons: _____

Erwartete Rebookings: _____

Retail-Empfehlungen: _____

MINI-CHALLENGE-WOCHE

Jeden Tag ein anderes Mikro-Ziel!

MONTAG	_____
DIENSTAG	_____
MITTWOCH	_____
DONNERSTAG	_____
FREITAG	_____
SAMSTAG	_____
SONNTAG	_____

AGENDA

DAILY 7-MINUTEN-MEETING

Minute 1: Begrüßung & Fokussierung

- Start mit einem positiven Satz: „Guten Morgen, heute konzentrieren wir uns auf...“.
- Tagesziel nennen z. B. „Unser Ziel heute: +10 % Umsatz durch Add-ons“.
- Fokus des Tages benennen z. B. „Rebooking anbieten“.

Minute 2–3: Rückblick auf gestern

Kurze Frage in die Runde:

- „Was war gestern euer Highlight mit Gästen?“
- „Gab es einen Moment, in dem wir besonders gut gearbeitet haben?“
- Nur kurze Antworten: 1 Satz pro Person.

Minute 4–5: Heute im Fokus: 1 Aktion pro Person

Jede:r Mitarbeiter:in nennt eine konkrete Aktion für heute:

- „Heute frage ich nach einer Terminverlängerung, wenn ich Zeitfenster sehe.“

Manager notiert die Aktionen kurz sichtbar am Team-Board/Whiteboard.

Minute 6: Hindernisse & Lösungen

Frage: „Was könnte uns heute ausbremsen?“

- Beispiele: Raum ist doppelt gebucht, Produkt fehlt, Gast mit Sonderwunsch.
- Sofort eine Mini-Lösung festlegen

Minute 7: Motivation & Start

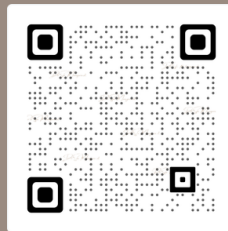
Abschluss mit einer kurzen Team-Motivation:

- „Wir verkaufen nicht – wir inspirieren.“

Positiver Start: „Danke für euren Einsatz, lasst uns den Tag gemeinsam erfolgreich machen!“

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