



De toekomst voor Spa's en wellnessbedrijven

In de hotelwereld en de luchtvaart is Yield management al heel lang een bekend fenomeen. Bij luchtvaartmaatschappijen zijn er speciale afdelingen om het rendement van alle vluchten te optimaliseren. Het maximaliseren van boekingen wordt echter ook steeds belangrijk bij Spa's en wellnessbedrijven. Zo was de Mandarin Oriental de eerste spagroup die een Yield Manager aanstelde en introduceerde Intercontinental Hotels speciale trainingen voor hun management om het rendement te verhogen.

Eén van redenen om het rendement van de boekingen te optimaliseren is het steeds vaker voorkomend fenomeen van het last minute boeken. U kent het ongetwijfeld wel. U wordt gebeld voor een massage of compleet arrangement en dan niet voor over 2 weken, maar graag voor morgen. Dit vergt een enorme flexibiliteit en heeft een grote impact op de bedrijfsvoering. Want heeft u genoeg gekwalificeerde medewerkers stand-by? In de reiswereld is het al usance om vroegboekers een korting of iets speciaals te geven. Waarom eigenlijk ook niet binnen de wellnessbranche? Gekwalificeerde medewerkers kunnen dan beter ingezet worden. Bij day spa's wereldwijd zie je steeds meer de introductie van lidmaatschappen. Geen eenmalige bezoeken maar een lidmaatschap. Dit

verhoogt ongetwijfeld het rendement en maakt het inplannen van behandelingen eenvoudiger. Een andere trend is de opkomst van hybride SPA's. Een SPA met een fitnessruimte of medische diensten. Met dit laatste wordt dan weer ingespeeld op de toenemende vraag naar preventie.

Van pampering naar preventie

Pampering is uit, preventie is in. Al wel met een kanttekening want pampering of ontspannende behandelingen zijn goed tegen de stress. En aangezien wederom bewezen is dat stress en levensstijl een belangrijke factor kan spelen bij de gezondheid blijven ontspannende behandelingen belangrijk. En horen we bijna niet dagelijks op de radio of tv dat men een gezondere levensstijl wil, dat de zorgkosten de

pan uit rijzen en dat wij met z'n allen toch echt gezonder moeten gaan leven, willen we de huidige levensstandaard behouden? Voor SPA's en wellnessbedrijven biedt dit ongekende kansen. In het buitenland bieden SPA's al preventieve wellness programma's en workshops over voeding en diagnostische testen. En dit wordt steeds meer uitgebreid. Zo is in Oostenrijk het AlpenMed Lam Hotel heropend met een eigen diagnostisch centrum en is het Hotel & Medical SPA Wiesenhof gestart met een Cardiac Wellness Centre. Spa's waar een diagnose gesteld kan worden en mediSPA's: zijn dit de SPA's van de toekomst? Welke ondernemer is dan de eerste in de Benelux die dit concept oppakt en uitwerkt?

Dirk Jan Meijer