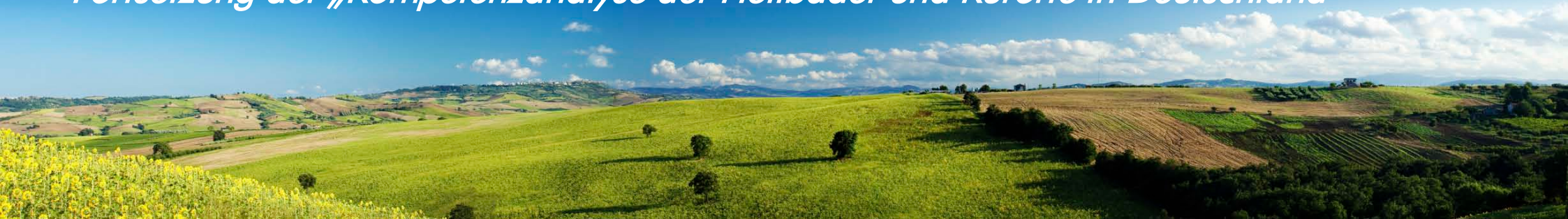


Modul 2: „Health Marketing“

Zielgruppen, Marketing und Vertrieb im Gesundheitstourismus

Fortsetzung der „Kompetenzanalyse der Heilbäder und Kurorte in Deutschland“



Beteiligungsangebot für Heilbäder und Kurorte
am zweiten Modul der Studienreihe

Hamburg und Berlin, Dezember 2014

Eine Studie von:

PROJECT^M

KM*
KECK MEDICAL

**Alles auf einen
Blick**

Modul 2: „Health Marketing“ Zielgruppen, Marketing und Vertrieb im Gesundheitstourismus

Fortsetzung der „Kompetenzanalyse der Heilbäder und Kurorte in Deutschland“



Was ist Ihr Nutzen?

- Erstmals Bündelung von neuesten Marktdaten, Expertenwissen und Benchmarks zu insgesamt **12 detaillierten ortsspezifischen Zielgruppen- und Vertriebsprofilen**
- Abdeckung der wichtigsten Marktsegmente – von **Lifestyle-orientierten** bis zu **medizinisch-therapeutisch motivierten Gästen** sowie Betrieblichem Gesundheitsmanagement und Zuweiser-Marketing
- **Zielgruppenbedürfnisse**, Ansprache- und Kommunikationsmechanismen, spezifische **Marketing- und Vertriebskanäle** etc. für Heilbäder und Kurorte
- „Health Marketing“ baut als zweites Modul der Studienreihe **„Kompetenzanalyse der Heilbäder und Kurorte in Deutschland“** auf Modul 1 „Health Brand“ auf. Ergebnisse können jedoch auch von Orten bezogen werden, die sich nicht an Modul 1 beteiligt haben.

Was erhalten Sie?

- Zielgruppen- und Vertriebsprofile entsprechend den **ausgewählten Fokusthemen pro Ort, aufbereitet für den Einsatz in der Praxis** mit:
 - Bewertungsschecklisten und -rastern
 - Maßnahmenübersichten
 - Beispielen, Best Practices, innovativen Ansätzen
- Individueller **Abgleich mit Benchmarks** für Ihren Ort

Was kostet die Beteiligung?

- 5 Zielgruppen- und Vertriebsprofile: 2.750 € zzgl. USt.
- Jedes weitere Profil ab 5 Stück: 500 € zzgl. USt.

Wie erhalten Sie die Profile?

- Bitte melden Sie sich mit dem Bestellformular auf Seite 7 dieser Unterlagen an und **wählen Sie Ihre ortsspezifischen Zielgruppen- und Vertriebsprofile entsprechend Ihren Schwerpunkten.**
- Auslieferung der Zielgruppen- und Vertriebsprofile ab April 2015

Wo können Sie sich weiter informieren?

- Ihre Ansprechpartner der **PROJECT M GmbH**:
Cornelius Obier, Tel.: 040 - 419 23 96 0,
E-Mail: cornelius.obier@projectm.de
Anne Dorweiler, Tel.: 030 - 214 587 24,
E-Mail: anne.dorweiler@projectm.de
- Internet: www.gesundheit-tourismus.info

THEMENSPECIFISCHE VERTRIEBSPROFILE

INDIVIDUELLE AUSWAHL IHRER FOKUSTHEMEN

Welche ortsspezifischen Zielgruppen- und Vertriebsprofile können Sie beziehen?

„Health Marketing“ stellt sowohl indikationsunabhängige Zielgruppen- und Vertriebsprofile für den niederschweligen **Lifestyle-bezogenen Gesundheitstourismus** als auch indikationsbezogene Profile im **medizinisch-therapeutischen Gesundheitstourismus** systematisch und ausführlich dar.

Die Studie unterstützt Sie bei der gezielten Ansprache Ihrer Kundengruppen mit **themen-, zielgruppen- und indikations-spezifischen Marketing- und Vertriebsempfehlungen**.

Wählen Sie aus den folgenden **12 Zielgruppen- und Vertriebsprofilen** die relevanten für Ihren Ort aus!



Lifestyle-Gesundheitsreisen

- 1) Mentale Gesundheit – Entspannung und Erholung
- 2) Wellnessreisen (inkl. Medical Wellness)
- 3) Aktivreisen
- 4) Fitness-/Sportreisen
- 5) Präventionsreisen

Gesundheitsreisen zu folgenden Indikationsbereichen

- 6) Bewegungsapparat
- 7) Herz-Kreislauf
- 8) Atmung
- 9) Allergien & Nahrungsmittelunverträglichkeiten
- 10) Adipositas, Diabetes & Stoffwechsel

Sonderthemen

- 11) Betriebliches Gesundheitsmanagement
- 12) Zuweiser-Marketing

ZIELGRUPPENSPEZIFISCHE BETRACHTUNG

ABGLEICH MIT BENCHMARKS

ORTSSPEZIFISCHE EMPFEHLUNGEN

Das können Sie erwarten: Inhalte eines Zielgruppen- und Vertriebsprofils

Die Ergebnisse von Modul 2 „Health Marketing“ gliedern sich in 12 ortsspezifische Zielgruppen- und Vertriebsprofile, wie sie vergleichbar noch nicht existieren. Der Gesamtumfang pro Profil beträgt mind. 50 Seiten und umfasst folgende Inhalte:



* Marktstudie Gesundheitstourismus, 2014, weitere Informationen auf Seite 5



1 Themenspezifische Markt- und Wettbewerbssituation

- **Marktsituation** und -entwicklung, inkl. ausgewählter Ergebnisse aus Modul 1 zu den Marktführern
- **Wettbewerbsstruktur** und -entwicklung, Benchmarks
- **Rahmenbedingungen, Trends und Perspektiven**

2 Zielgruppen

- **Zielgruppenbeschreibung**, u. a. aus der Marktstudie Gesundheitstourismus*: Zielgruppen-/Nachfragestruktur, soziodemografisches Profil
- **Bedürfnisse und Anforderungen der Zielgruppe** an Angebotsgestaltung, Vermarktung und Vertrieb

3 Empfehlungen für das Marketing

- **Bewertungschecklisten** und -raster für die Marktbearbeitung
- **Maßnahmenübersichten: Vertriebsempfehlungen für die themenspezifische Marktbearbeitung** (Kommunikation, Medien, Vertriebskanäle etc.)

4 Beispiele, Benchmarks, Best Practices, innovative Ansätze

- **Abgleich mit Benchmarks:** Wie steht der Ort im Außenauftritt im Vergleich zu Wettbewerbern und Marktführern da?

5 Ortsspezifische Empfehlungen (nur für Teilnehmer aus Modul 1)

- **Marktstellung des Ortes** gegenüber Wettbewerbern
- Betrachtung bereits ausgeschöpfter und noch nicht ausgeschöpfter **Nachfragesegmente**, Empfehlungen zur **Nutzung von Zielgruppenpotenzialen**

UMFASSENDES KNOWHOW

NEUARTIGE VERTRIEBSPROFILE

AUF BASIS VON EXPERTISE UND MARKTDATEN

„Health Marketing“ – Methodik:

Zur Erstellung der Vertriebsprofile werden fundierte Marktdaten und Expertenwissen aus Gesundheit und Touristik miteinander verknüpft. Zentrale Bausteine dabei sind:

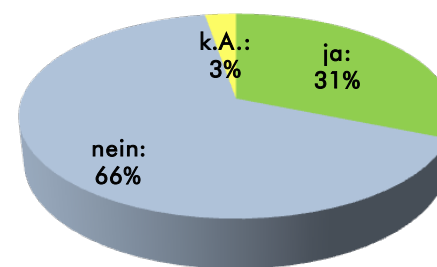
- Analyse und Aufbereitung sämtlicher vorliegender Zielgruppendaten und -informationen aus der **Marktstudie Gesundheitstourismus** (2014)
- Umfassende Zielgruppen- und Vertriebsdaten aus unserer **Studiendatenbank** mit sämtlichen vorliegenden Studien und Informationsunterlagen
- Umfassendes **Praxis- und Beratungs-Know-how** aus über 500 **Auftragsprojekten**
- Auswertung von mehreren hundert **Beispielen, Benchmarks, Best Practices** und **innovativen Ansätzen**
- **Interviews führender Experten im Gesundheitstourismus:** Zuweiser, Ärzte, Krankenkassen, Versicherer, Touristiker, Spezialreiseveranstalter, Gesundheitsportale, Experten im Heilbäder- und Kurortewesen etc.

✓ **Erstmalig Bündelung von Branchenexpertise, Benchmarks und Marktdaten zu spezifischen Vertriebsprofilen**

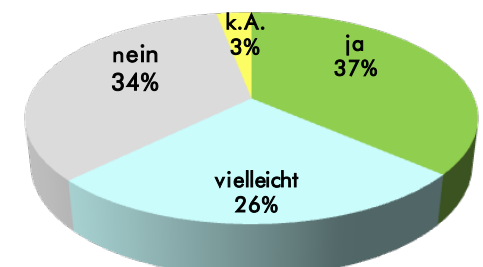
Einblick Marktstudie Gesundheitstourismus

Die Grundlagenstudie mit Nachfragedaten zum Medizin- und Gesundheitstourismus in Deutschland untersucht die Nachfragestruktur insbesondere hinsichtlich unterschiedlicher Zielgruppen und Quellmärkte. Außerdem werden Angebots- und Wettbewerbsstruktur, Entwicklungen, Trends und Perspektiven betrachtet.

1) Erfahrung mit Gesundheitsreisen/-aufenthalten



2) Interesse an Gesundheitsreisen/-aufenthalten



Frage 1: Haben Sie in den letzten drei Jahren Gesundheits-reisen oder -aufenthalte mit mindestens einer Übernachtung durchgeführt? Gemeint sind Reisen oder Aufenthalte, bei denen Sie aktiv etwas für Ihre Gesundheit getan haben.

Frage 2: Haben Sie Haben Sie Interesse daran, in den nächsten drei Jahren Gesundheitsreisen bzw. -aufenthalte mit mindestens einer Übernachtung durchzuführen? Gemeint sind Reisen oder Aufenthalte, bei denen Sie aktiv etwas für Ihre Gesundheit tun werden.

Basis: Wohnbevölkerung ab 14 Jahren (alle Altersgruppen)

Fälle: n = 14.500

Quelle: „Marktstudie Gesundheitstourismus“, © PROJECT M 2014

AUSLIEFERUNG DER BERICHTE AB APRIL 2015

HERAUSRAGENDES PREIS-LEISTUNGS-VERHÄLTNIS

10% FRÜHBUCHERRABATT

Konditionen

Die Kosten für Modul 2 – „Health Marketing“ gestalten sich je nach Anzahl der gewählten Profile pro Ort folgendermaßen:

5 Zielgruppen- und Vertriebsprofile	2.750 € zzgl. USt.
ab 5 Zielgruppen- und Vertriebsprofilen jedes weitere	500 € zzgl. USt.

Specials und Sonderkonditionen:

- Rabatte bei einer Beteiligung einer größeren Anzahl von Orten, z. B. über einen Landes- oder Spartenverband, sind nach Einzelabsprache möglich. Bitte wenden Sie sich hierzu direkt an die jeweiligen Ansprechpartner in Ihrem Verband.



Weiteres Vorgehen:

- Bitte treffen Sie eine Auswahl der für Ihren Ort relevanten Zielgruppen- und Vertriebsprofile (vgl. Seite 7).
- Die Auslieferung der Berichte erfolgt **ab April 2015**.

Bestellung Modul 2 „Health Marketing“

Bestellung

per Fax an:

+49 - 40 - 419 23 96 - 29

per Post an:

PROJECT M GmbH
Gurlittstr. 28
20099 Hamburg

- ☐ Hiermit bestelle(n) ich/wir verbindlich fünf Zielgruppen- und Vertriebsprofile aus Modul 2 – „Health Marketing“ zum Preis von 2.750 € zzgl. USt. für den Ort _____ zu den folgenden Themen (bitte max. 5 ankreuzen):

Lifestyle-Gesundheitsreisen

- ☐ 1) Entspannungs-/Erholungsreisen
(inkl. „Mentale Gesundheit“)
- ☐ 2) Wellnessreisen (inkl. Medical
Wellness)
- ☐ 3) Aktivreisen
- ☐ 4) Fitness-/Sportreisen
- ☐ 5) Präventionsreisen

Gesundheitsreisen zu folgenden Indikationsbereichen

- ☐ 6) Bewegungsapparat
- ☐ 7) Herz-Kreislauf
- ☐ 8) Atmung
- ☐ 9) Allergien & Nahrungsmittel-
unverträglichkeiten
- ☐ 10) Adipositas, Diabetes &
Stoffwechsel

Sonderthemen

- ☐ 11) Betriebliches Gesundheitsmanagement
- ☐ 12) Zuweiser-Marketing

- ☐ Darüber hinaus bestelle(n) ich/wir verbindlich die folgenden weiteren Zielgruppen- und Vertriebsprofile zum Preis von je weiteren 500 € zzgl. USt. für den selben Ort (bitte eintragen):

Grundlage für die Bestellung sind die Beteiligungsunterlagen zur Studie (Stand Dezember 2014).

Rechnungsanschrift:

Organisation: _____

Ansprechpartner/-in: _____

Straße, Hausnr.: _____

PLZ Ort: _____

Telefon: _____ Fax: _____

E-Mail: _____

Die AGB am Ende der Beteiligungsunterlagen habe ich zur Kenntnis genommen.

Ort, Datum Unterschrift (ggf. Stempel)

MODULARER AUFBAU DER STUDIE

AKTUELLE BETEILIGUNG FÜR MODUL 2

ZUGESCHNITTENE ERGEBNISSE FÜR IHREN ORT

Hintergrundinfo: Modularer Studienaufbau

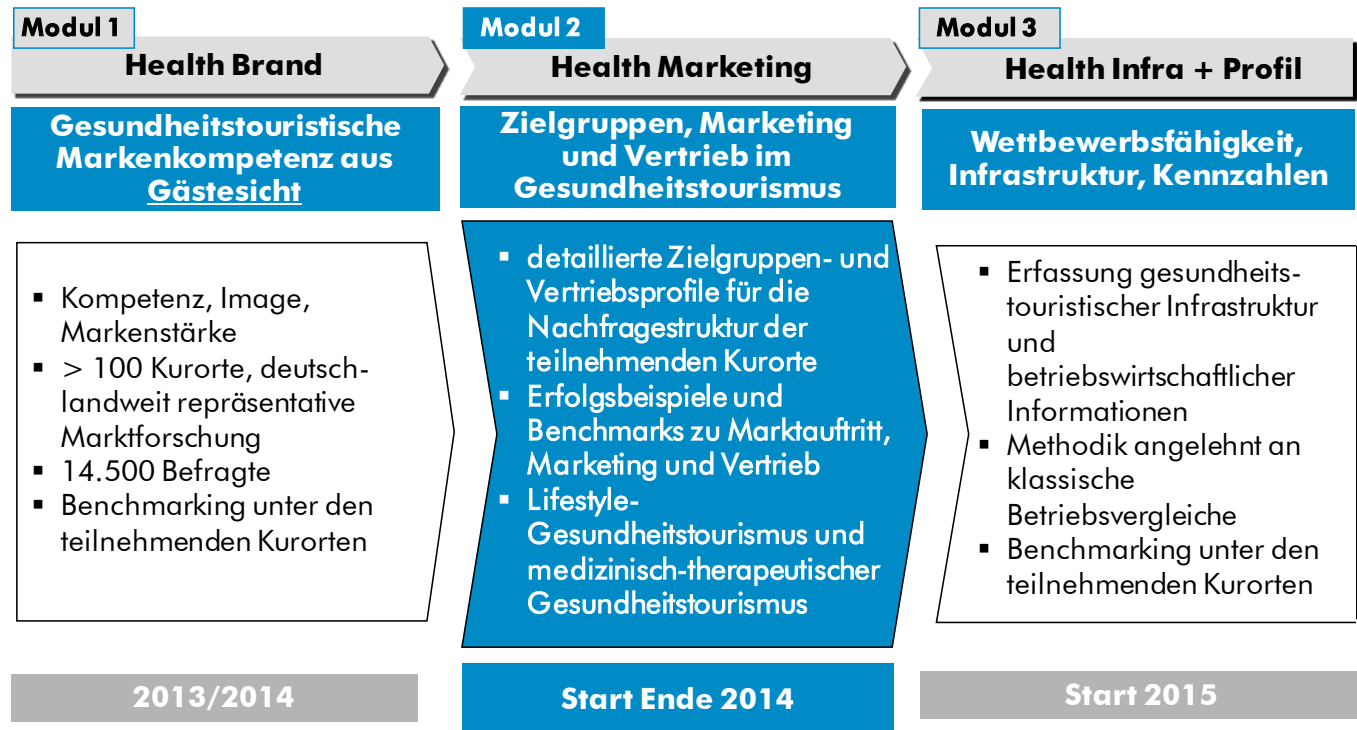
Drei Studien-Module geben spezifische Unterstützung

Die „Kompetenzanalyse der Heilbäder und Kurorte in Deutschland“ besteht aus drei aufeinander aufbauenden Studienmodulen:

- **MODUL 1:** „Health Brand“ (2013/14 durchgeführt)
- **MODUL 2:** „Health Marketing“ (aktuelles Angebot)
- **MODUL 3:** „Health Infra“

Fortsetzung der Studienreihe: Modul 2 – „Health Marketing“

Im Rahmen des Moduls 2 „Health Marketing – Zielgruppen, Marketing und Vertrieb im Gesundheitstourismus“ werden die Zielgruppenprofile der Heilbäder und Kurorte in Deutschland detailliert herausgearbeitet und beschrieben. Für diese Zielgruppen werden im Detail die spezifischen Marketing- und Vertriebswege dargestellt. Für ihre gewählten Zielgruppen erhalten die beteiligten Heilbäder und Kurorte „Marketing- und Vertriebsprofile“ mit umfassenden Informationen.



BRANCHENEXPERTISE

WISSENSCHAFTLICHES FUNDAMENT

METHODENKOMPETENZ

Erfahrenes Kompetenzteam

Die Studie wird von PROJECT M und KECK MEDICAL mit Unterstützung des Deutschen Heilbäderverbands e. V. (DHV) sowie verschiedenen Landes- und Spartenverbänden durchgeführt.

Die wissenschaftliche Leitung liegt in den bewährten Händen von Dr. med. Andreas Keck (KECK MEDICAL) und Prof. Dr. Heinz-Dieter Quack (Ostfalia Hochschule Salzgitter).

STARKE PARTNER: Hohe touristische und medizinische Kompetenz

Projektleitung	Kompetenz Gesundheitstourismus: Beratungsunternehmen für die Tourismus- und Freizeitbranche (Berlin, Hamburg, München, Trier). www.projectm.de	
	Kompetenz Medizin: Beratungsunternehmen in der Entwicklung und Vermarktung gesundheitsorientierter Produkte und Dienstleistungen. www.keck-medical.com	
	Kompetenz Wissenschaft: Prof. Dr. Heinz-Dieter Quack, Ostfalia Hochschule Salzgitter Kompetenz in Tourismus, Gesundheit, Marktforschung und Analyse. www.ostfalia.de	
Kooperation	Unterstützung DHV: Interessenvertretung der deutschen Heilbäder und Kurorte. Der DHV befürwortet die Gesamtstudie und unterstützt sie konzeptionell-methodisch. www.deutscher-heilbaederverband.de	

Ihre Ansprechpartner für weitere Informationen rund um die Studie



Cornelius Obier

Tel.: +49 - 40 - 419 23 96 0

E-Mail: cornelius.obier@projectm.de



Dr. med. Andreas Keck

Tel.: +49 - 40 - 555 659 333

E-Mail: info@keck-medical.com



Anne Dorweiler

Tel.: +49 - 30 - 21 45 87 24

E-Mail: anne.dorweiler@projectm.de



Christoph Creutzburg

Tel.: +49 - 30 - 21 45 87 0

E-Mail: christoph.creutzburg@projectm.de

Besuchen Sie für aktuelle Informationen auch die Website zur Studie

www.gesundheit-tourismus.info

Interesse an nachträglicher Beteiligung an Modul 1 „Health Brand“:

Kompetenz und Markenstärke der Heilbäder und Kurorte in Deutschland

- ☐ Ich habe **Interesse** an Modul 1 – „Health Brand“ für den Ort _____ und wünsche weitere Informationen in Form einer **telefonischen Rücksprache**. Bitte kontaktieren Sie mich:

Ort/Organisation: _____

Ansprechpartner/-in: _____

Telefon: _____

E-Mail: _____

Kontaktaufnahme zu Modul 2 „Health Marketing“:

Zielgruppen, Marketing und Vertrieb im Gesundheitstourismus

- ☐ Ich habe **Interesse** an Modul 2 – „Health Marketing“, wünsche aber vorab weitere Informationen in Form einer **telefonischen Rücksprache**. Bitte kontaktieren Sie mich:

Ort/Organisation: _____

Ansprechpartner/-in: _____

Telefon: _____

E-Mail: _____

Kontakt

per Fax an:

+49 - 40 - 419 23 96 - 29

per Post an:

PROJECT M GmbH
Gurlittstr. 28
20099 Hamburg

Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)

Die folgenden Geschäftsbedingungen werden Bestandteil des Vertrages.

- Der Auftraggeber bestellt bei PROJECT M verbindlich die Beziehung von Modul 2 – „Health Marketing: Zielgruppen, Marketing und Vertrieb im Gesundheitstourismus“ der Sonderstudie „Kompetenzanalyse der Heilbäder und Kurorte in Deutschland“.
- PROJECT M bestätigt den Auftragseingang. Erst mit Bestätigung durch PROJECT M kommt der Vertrag zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer zu Stande.
- Die Lieferung des Berichtsbands erfolgt generell auf elektronischem Wege, in der Regel per E-Mail oder Bereitstellen auf einem passwortgeschützten Bereich eines Internet-Servers. Bei Interesse stellen wir die Zielgruppen- und Vertriebsprofile auch in Printform zu. Der Aufpreis hierfür beträgt 150 € zzgl. USt. für 5 Vertriebsprofile, für jedes weitere 30 € zzgl. USt.
- Die Rechnungsstellung erfolgt jeweils zur Hälfte bei Auftragserteilung und bei Lieferung der Ergebnisse. Rechnungen sind sofort und ohne Abzug fällig und zahlbar. Zahlungen sind netto Kasse per Überweisung oder per Verrechnungsscheck zu Gunsten unseres Geschäftskontos zu leisten.
- PROJECT M sichert strengste Vertraulichkeit der vom Auftraggeber erhaltenen Informationen und im Rahmen der Untersuchung gewonnenen Ergebnisse zu.
- PROJECT M hat das Recht, geeignete Dritte mit der Durchführung von Teilen der Studie zu beauftragen. Das Vertragsverhältnis zwischen Auftraggeber und PROJECT M wird dadurch nicht berührt.
- Sämtliche von PROJECT M erarbeiteten Konzepte und sonstige Werke und damit auch sämtliche Nutzungsrechte erbrachter Leistungen bleiben bis zur Abnahme und Honorierung durch den Auftraggeber Eigentum von PROJECT M.
- Weitergabe und Vervielfältigung (auch auszugsweise) sind bis dahin lediglich mit schriftlicher Einwilligung von PROJECT M zulässig.
- PROJECT M haftet in Fällen des Vorsatzes oder der groben Fahrlässigkeit von PROJECT M oder einem Vertreter oder Erfüllungsgehilfen von PROJECT M nach den gesetzlichen Bestimmungen. Im Übrigen haftet PROJECT M nur wegen Verletzung des Lebens, des Körpers oder der Gesundheit, oder wegen der schuldhaften Verletzung wesentlicher Vertragspflichten. Der Schadensersatz für die Verletzung wesentlicher Vertragspflichten ist jedoch auf den typischen, vorhersehbaren Schaden begrenzt. Die Haftung von PROJECT M ist auch in Fällen grober Fahrlässigkeit auf den vertragstypischen, vorhersehbaren Schaden begrenzt, wenn keiner der in Satz 2 dieses Absatzes aufgeführten Ausnahmefälle vorliegt. Die Haftung für Schäden an Rechtsgütern des Kunden, z. B. Schäden an anderen Sachen, ist jedoch ganz ausgeschlossen. Dies gilt nicht, soweit Vorsatz oder grobe Fahrlässigkeit vorliegt oder wegen der Verletzung des Lebens, des Körpers oder der Gesundheit gehaftet wird.
- Wird PROJECT M an der Erfüllung seiner Verpflichtung durch den Eintritt von unvorhersehbaren, außergewöhnlichen Umständen gehindert, so verlängert sich die Lieferfrist in angemessenem Umfang. Wird die Leistung unmöglich, wird PROJECT M von der Lieferverpflichtung freigestellt.
- Widersprechende AGB des Auftraggebers gelten nur so weit, wie sie durch PROJECT M schriftlich anerkannt werden.
- Gerichtsstand ist Hamburg.

Bildnachweis:

© Evgeny Kuklev, iStockphoto - © Monkey Business - Fotolia.com (2) - © wavebreakmedia_shutterstock_181400012 - © carballo_Fotolia_43734859_M - © Olivier Le Moal_Fotolia_42425262_M