

Fallstudie 1



Yogaretreat für frisch
ausgebildete Yogalehrer
ohne eigenen
Kundenstamm

Ausgangslage

Dhanjot Kaur und Siri Nam Singh sind Kundalini Yogalehrer aus Berlin. Die beiden haben ihre Yogalehrer Ausbildung im Jahr 2018 beendet und sind an keine Yogaschule angeschlossen.

Herausforderungen

Durch die erst kürzlich zurückliegende Ausbildung und die fehlende Anbindung an eine Yogaschule mussten die Teilnehmer von anderen Stellen geworben werden.

Lösung & Ergebnis

Erhalte die vollständigen Fallstudien mit Lösung für die beschriebenen Herausforderungen und Zusammenfassung des Ergebnisses kostenlos!

Schicke uns eine Email an

hallo@sunandsoul.de

Wir senden dir die vollständigen Fallstudien dann umgehend zu.

„Das Yogaretreat war für uns ein voller Erfolg. Wir konnten mit sun & soul super schnell ein günstiges Retreat abhalten und uns auf unsere eigentliche Aufgabe konzentrieren. Um den gesamten organisatorischen Teil mussten wir uns nicht kümmern. Die tolle Location hätten wir bei eigener Planung zu diesem Preis vermutlich nicht bekommen“

Dhanjot Knaur



Fazit

Auch für Neu-Coaches ohne großen Kundenstamm kann ein Retreat eine geeignete Methode sein, den eigenen Erfahrungsschatz zu erweitern und Kunden auf das Angebot aufmerksam zu machen. Entscheidend ist eine kluge Planung, idealerweise durch einen erfahrenen Partner, die die vorhandenen Ressourcen optimal nutzt und Schwachstellen bzw. Engpässe geschickt ausklammert.

Fallstudie 2



Yogaretreat mit geringer
Vorlaufzeit

Ausgangslage

Bettina Raisch ist seit vielen Jahren Yogalehrerin in Vollzeit. Sie hält jährlich ein Retreat ab. Normalerweise organisiert sie dieses Retreat auf Mallorca. Das Haus steht aber nicht mehr zur Verfügung.

Herausforderungen

Bettina nimmt sich im Regelfall etwas mehr als ein Jahr Zeit, um die Planung und Organisation des Retreats neben den weiteren beruflichen Aufgaben stemmen zu können. Da die gewünschte Unterkunft spontan nicht mehr verfügbar ist, muss das Retreat nun mit weniger Vorlaufzeit geplant werden.

Lösung & Ergebnis

Erhalte die vollständigen Fallstudien mit Lösung für die beschriebenen Herausforderungen und Zusammenfassung des Ergebnisses kostenlos!

Schicke uns eine Email an

hallo@sunandsoul.de

Wir senden dir die vollständigen Fallstudien dann umgehend zu.

„Das gesamte Retreat war noch wenigen Tagen komplett durchgeplant und organisiert. Jeder Ausflug wurde wie gewünscht organisiert und sun & soul hat sogar noch Vorschläge gemacht, was zusätzlich angeboten werden könnte und sich gut in das Retreat integrieren ließe.“

Bettina Raisch



Fazit

Das Baukastensystem erlaubt eine rasche und individuelle Zusammenstellung eines Retreats. Der Vorbereitungsaufwand für den Coach ist um ein vielfaches geringer, als bei eigener Planung. Für alle Elemente ist sun & soul der Ansprechpartner. Das Recherchieren und Einholen verschiedener Angebote für jedes einzelne Element durch den Coach entfällt. Ebenso ist sun & soul als Reiseveranstalter der einzige Zahlungsempfänger für alle Elemente des Retreats. Auch das bedeutet im Ergebnis deutlich weniger organisatorischen und buchhalterischen Aufwand für den Coach.

Fallstudie

3



Yogaretreat mit weniger
Buchungsaufwand für die
Gäste und rechtlicher
Absicherung

Ausgangslage

Jochen Stader ist Yogalehrer aus Reichenau am Bodensee. Auf seinen Retreats soll sich in der Gruppe eine positive Gruppendynamik als eine bereichernde Erfahrung entwickeln.

Herausforderungen

Um ein Gruppengefühl zu entwickeln, ist es notwendig, dass das Retreat ohne störende Einflussfaktoren von Dritten abgehalten wird. Das Gesetz zwingt Anbieter von Retreats dazu, einen umfassenden Versicherungsschutz abzuschließen, wenn Retreats mit Übernachtungen angeboten werden. Coaches ignorieren diesen Umstand oft, was mit erheblichen, unkalkulierbaren Risiken einhergeht, oder lassen die Teilnehmer die Unterkunft selber buchen. Das führt dazu, dass

- 1) Der Aufwand und damit die Hemmschwelle am Retreat teil zu nehmen für potenzielle Gäste steigt
- 2) Retreats nur in Hotelanlagen mit sehr hoher Bettenanzahl durchgeführt werden können, bei denen der Gast direkt buchen kann. Eine positive Gruppendynamik und ein Wir-Gefühl lassen sich in solchen Anlagen kaum entwickeln.

Lösung & Ergebnis

Erhalte die vollständigen Fallstudien mit Lösung für die beschriebenen Herausforderungen und Zusammenfassung des Ergebnisses kostenlos!

Schicke uns eine Email an

hallo@sunandsoul.de

Wir senden dir die vollständigen Fallstudien dann umgehend zu.

„Vorherige Retreats habe ich in Hotels durchgeführt, da ich als Yogalehrer nicht über die Versicherungen verfüge, die ich benötige, wenn neben dem Yoga auch die Unterkunft von mir vermietet wird. Mit sun & soul konnte ich dieses Dilemma lösen und ein Retreat in einem schönen Haus anbieten, das meine Gäste und ich ganz für uns alleine hatten.“

Jochen Stader



Fazit

Wer Übernachtungen und mindestens eine weitere Serviceleistung zu einem Angebot bündelt und vermarktet ist Reiseveranstalter. Als Reiseveranstalter ist ein ausreichender Versicherungsschutz gesetzlich vorgeschrieben und dringend anzuraten. Das Missachten dieser Vorschrift kann zu erheblichen Strafzahlungen oder zu sehr hohen, nicht versicherten Schadensersatzansprüchen durch die Teilnehmer führen.

Um dennoch Retreats als Gesamtpaket anbieten und durchführen zu können, sollten Coaches auf die Hilfe von spezialisierten Reiseveranstaltern wie sun & soul zurückgreifen.