



Unternehmensphilosophie

Körperliche Betätigung und Training fördern die Durchblutung und steigern kognitive Fähigkeiten des Gehirns wie Konzentration und Gedächtnis. Häufige und regelmäßige Bewegung wirkt depressiven Stimmungslagen entgegen.

Meine Kurse stellen ein Angebot zur gesunden Lebensführung dar und helfen, den negativen Folgen des modernen Lebens entgegen zu wirken, Krankheiten vorzubeugen bzw. Krankheitsverläufe abzuschwächen.

Das Training im Wasser vereint maximalen Nutzen mit optimaler Schonung: Dank dem Widerstand wird jede Bewegung (sogar Atmung und Herzschlag) gebremst und erschwert, gleichzeitig verhindert der Auftrieb Verletzungen (keine Stürze, Zerrungen, kaum Muskelkater oder Schwitzen).

Die Teilnahme an einem Kurs / an Kursen bietet die Möglichkeit mit Anderen in Kontakt zu kommen.

Mit den Wasserkursen habe ich eine Nische gefunden, in der ich mich entfalten und andere zum Bewegen motivieren kann.

Meinen Wunsch, selbständig und eigenverantwortlich zu handeln und zu entscheiden, habe ich mit der Gründung meiner Einrichtung umgesetzt.

Ich arbeite gerne mit Menschen und möchte mein Wissen und meine Erfahrungen an andere weitergeben und somit Hilfe und Unterstützung bieten.

Mit dem Wassertraining kann ich Menschen bewegen, denen ein Training am Land zu beschwerlich oder zu risikoreich ist. Es hat mir selbst viel geholfen und diese Erfahrungen möchte ich weitergeben.

Mit den Wasserkursen mache ich Präventionsarbeit und verbessere Gesundheit und Mobilität meiner Kursteilnehmenden.

Im Wasser können wir das Nützliche (Muskelarbeit, Kreislaufanstrengung, Hirntraining) mit dem Vergnüglichen (Wohlgefühl, Abschalten, Bewegungsgenuss, Musik, Gruppengefühl, Entspannung, Körperpflege) optimal verbinden.

Mit dem Wassertraining habe ich wunderbare Möglichkeiten, vielen Menschen die Freude an der Bewegung zu vermitteln.

Die Zahl der Menschen mit gesundheitlichen Risiken und Einschränkungen nimmt zu. Diesem Trend möchte ich entgegen wirken. Durch individuelle Betreuung in den Kursen will ich den persönlichen Kontakt zu meinen KundInnen vertiefen und ein Kontrast schaffen zu den Angeboten in den grossen Badzentren.

Ich halte mich mit regelmässiger Weiterbildung zu neuen Entwicklungen in der Wasserfitness auf dem Laufenden und baue neues Wissen und neue Trends in meine Kurse ein, um mein Angebot lebendig und spannend zu halten und damit meine KundInnen einen möglichst grossen Trainingsnutzen haben.

Ich versuche mit neuen Kursangeboten für klar definierte Zielgruppen neue KundInnen für das Gruppentraining zu gewinnen.

Ich arbeite in Kursform mit einem systematischen Aufbau der Übungen und Anforderungen über 6-12 Wochen, um so einen Nutzen für Gesundheit und Fitness zu erzielen (roter Faden des Lernens und roter Faden des Trainierens).

Klein aber fein: Meine Gruppen sind klein, ich kenne alle KundInnen persönlich mit ihren Möglichkeiten und Beschwerden und fördere sie individuell.

Ich informiere meine KundInnen persönlich und direkt in meinen Kursen, setze auf Mundpropaganda und ermuntere meine KundInnen, Bekannte zum Schnuppern mitzubringen. Ich informiere meine KundInnen mit meinem Internet-Auftritt und mit Infos und Flyern direkt in den Kursen.

Neue KundInnen gewinne ich durch Weiterempfehlungen meiner bestehenden KundInnen und durch meinen Internet-Auftritt, Werbung auf Autos, Flyer, Versände sowie durch Inserate und Berichte in der Lokalpresse.

Durch die enge Zusammenarbeit mit den Betreibern der Infrastrukturen haben meine KundInnen optimale Trainingsbedingungen, beispielsweise genügend Platz. Ich setze auf individuelle Betreuung und persönlichen Kontakt und melde mich bei meinen KundInnen, wenn sie nicht erscheinen.

V. Hoff-Heiss

