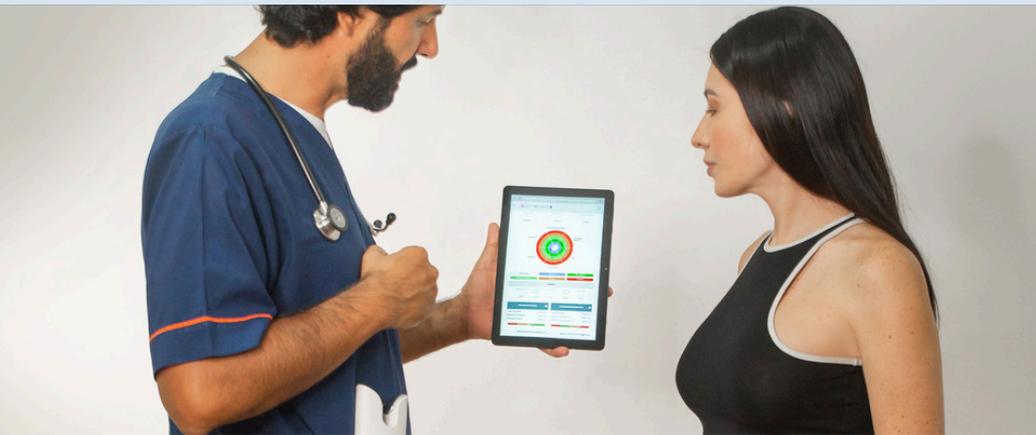


# Wir machen Gesundheit messbar!

Verkaufsstrategien und Tipps  
für den Verkauf von  
Gesundheitsdienstleistungen



## Positioniere Sie sich jetzt für die Zukunft

Aminogram entwickelt seit über 30 Jahren Lösungen zur BIA-Messung und anderen wichtigen Körpermessdaten erfolgreich weiter. Unser wissenschaftliches Team ist ein wichtiger Eckpfeiler beim Produktmanagement und unser Vertrieb betreut erfolgreich Kunden in ganz Europa. Dabei leisten wir einen wichtigen Beitrag zur Gesunderhaltung der Gesellschaft und der Prävention bestimmter Krankheiten. Angetrieben durch unseren starken Innovationsdrang verhelfen wir Menschen zu einem gesünderen Lebensstil in den Bereichen Fitness, Ernährung und verschiedensten anderen Gesundheitsbranchen.

Nicht die alleinige Messung steht deshalb bei uns im Vordergrund, sondern es sind die fundierten Empfehlungen welche unseren Kunden helfen ein besseres und gesünderes Leben führen zu

# INHALT

## EINFÜHRUNG

### TEIL 1

BIA- Messung als Schlüssel zum (Verkaufs-) Erfolg.

### TEIL 2

5 Schritte im Verkaufsprozess und wie die BIA- Messung unterstützen kann.

### SCHRITT 1

Individuelle Bedürfnisse erkennen Einsatz der BIA- Messung zur Identifizierung individueller Bedürfnisse.

### SCHRITT 2

Personalisierte Beratung und Betreuung Nutzung der BIA- Messung zur Erstellung massgeschneiderter Angebote.

### SCHRITT 3

Vertrauen aufbauen. Wie die BIA- Messung das Vertrauen der Kunden stärkt.

### SCHRITT 4

Fortschritte verfolgen und motivieren. Wie die BIA- Messung Fortschritte erkennt und Kunden motiviert.

### SCHRITT 5

Erfolgreich im Gesundheitswesen. Kundenbindung durch kontinuierlichen Verkauf und Expertenstatus.

## ZUSAMMENFASSUNG UND FAZIT

## DIE LÖSUNG



# EINFÜHRUNG

Gesundheit ist unser wichtigstes Gut, jedoch gestaltet sich der Verkauf von Gesundheitsservices oft schwierig. In diesem Whitepaper finden Sie wertvolle Informationen für den Verkauf von Gesundheitsservices und erfahren mehr über die Vorteile und den Vertrieb von BIA- Messungen im Fitness-, Ernährung und Gesundheitsbereich.

Der Verkauf von Gesundheitsdienstleistungen spielt eine entscheidende Rolle in der heutigen Gesellschaft. In einer Zeit, in der das Bewusstsein für Gesundheit und Wohlbefinden stetig wächst, ist es von zentraler Bedeutung, dass Anbieter von Gesundheitsservices effektive Verkaufsstrategien entwickeln und umsetzen. Dabei sind diese heute weit entfernt von alten Verkaufsleitfäden oder Methoden. Es geht weg vom klassischen Verkauf, hin zur Aufklärung und damit zur "Hilfe zur Selbsthilfe".

## Hintergrund und Bedeutung des Verkaufs von BIA- Messungen

Die Bedeutung des Verkaufs von BIA- Messungen sollte nicht unterschätzt werden. Immer mehr Menschen suchen nach Lösungen, um ihre Gesundheit zu verbessern, Krankheiten vorzubeugen oder ihre Fitness zu steigern und Ernährung umzustellen. Anbieter von Gesundheitsdienstleistungen spielen eine wichtige Rolle dabei, diese Bedürfnisse zu erfüllen und den Menschen dabei zu helfen, ein gesunden Lifestyle zu vermitteln. Der Verkaufsprozess im Bereich BIA- Messung kann jedoch mit verschiedenen Herausforderungen und Vorurteilen verbunden sein.

Einige Menschen haben möglicherweise Vorbehalte oder Bedenken, wenn es um den Kauf oder Verbindlichkeiten solcher Dienstleistungen geht. Es ist daher von entscheidender Bedeutung, diese Herausforderungen zu verstehen und geeignete Strategien zu entwickeln, um ihnen zu begegnen und sie zu überwinden.

## In diesem Whitepaper werden wir uns eingehend mit dem Verkaufsprozess von BIA- Messungen befassen

Wir werden den Hintergrund und die Bedeutung dieses Bereichs beleuchten und uns mit den Herausforderungen und Vorurteilen auseinandersetzen, die im Verkaufsprozess auftreten können. Darüber hinaus werden wir praxisorientierte Lösungsansätze und bewährte Verkaufsstrategien vorstellen, um den Erfolg im Verkauf von BIA- Messungen zu fördern.

Der Verkauf von BIA- Messungen mag zunächst schwierig erscheinen, aber mit dem richtigen Wissen, den richtigen Werkzeugen und einer strategischen Herangehensweise kann er erfolgreich sein. Lies weiter, um mehr über die Geheimnisse eines erfolgreichen Verkaufs von BIA- Messungen zu erfahren. Denn Gesundheit zu verkaufen - Das kann doch nicht so schwer sein, oder ?

# TEIL 1



## BIA- Messung als Schlüssel zum Erfolg

In diesem Teil erfahren Sie warum die BIA- Messung für den Verkauf von Gesundheitservices unverzichtbar ist. Ausserdem zeigen wir Ihnen die zahlreichen Vorteile und Möglichkeiten auf, die sich aus der Nutzung von BIA- Messungen in Verbindung mit anderen Gesundheitservices ergeben.

Beim Vertrieb von Gesundheitsleistungen spielen BIA- Messungen eine entscheidende Rolle. Aber was ist eine BIA- Messung genau und welchen wichtigen Beitrag zur Gesundheit können Sie leisten?

Diagnostik-Tools wie die BIA- Messung sind Instrumente, die verwendet werden, um bestimmte Gesundheitszustände zu messen, zu überwachen und zu bewerten. Sie können in verschiedene Bereichen des Gesundheitswesens eingesetzt werden wie zum Beispiel in der Fitnessbranche, in Therapie- und Physiotherapieeinrichtungen, bei Ernährungsberatungen und in Betrieben mit einem aktiven BGM (=Betriebliches Gesundheitsmanagement). Durch die Nutzung der BIA- Messung können medizinische Fachkräfte, Coaches und Verkäufer wertvolle Informationen über den Gesundheitszustand einer Person erhalten und gezielte Empfehlungen für Behandlungen oder Produkte aussprechen.

Ein spezifisches Beispiel für ein derartiges Diagnose-Tool ist das BIODY XPERT 3, ein hoch modernes BIA-Messgerät, welches medizinisch nach IIa zertifiziert ist. Alle entwickelten Apps und Funktionen entsprechen den neuesten technologischen und medizinischen Standards und werden durch den Einsatz von KI stetig weiterentwickelt. Mit BIA-Messgeräten können Körperzusammensetzungen individuell gemessen werden und mit der mitgelieferten BodyControl App detailliert ausgewertet und überwacht werden. In Kombination mit unseren Konzepten durch Nahrungsergänzung und weiteren Diagnostik und Beratungstools, sehr einfach am Patienten/Kunden einsetzbar. Dadurch können individuelle Maßnahmen für die Trainingssteuerung, Ernährungssteuerung, das Stressmanagement und Regenerationsziele abgeleitet werden.

Die Nutzung unserer BIA- Messung bietet zahlreiche Vorteile und Chancen im Vertrieb von Gesundheitsleistungen. Zum einen ermöglicht sie eine objektive und präzise Messung digitaler, gesteuerten Indikatoren und zum anderen eine daraus resultierende verbesserte Diagnostik und Behandlung. Darüber hinaus können Diagnostik-Tools dazu beitragen, das Vertrauen und die Zufriedenheit der Kunden zu steigern, da konkrete Daten und Ergebnisse ausgewertet und laufend überwacht werden können.

## Die Vorteile der BIA- Messung von BM Health

Durch die präzise Messung von Indikatoren erhalten medizinische Fachkräfte und Coaches genaue Informationen über den Gesundheitszustand ihrer Kunden und Patienten. Dies ermöglicht eine individuelle Beratung und gezielte Empfehlungen für bestimmte Behandlungen oder Produkte. Die moderne Technologie unserer BIA- Messung ermöglicht eine schnelle und genaue Messung verschiedener Gesundheitsparameter und in weiterer Folge eine verbesserte Diagnostik und Behandlung.

Darüber hinaus unterstützt eine entwickelte App mit künstlicher Intelligenz den Kunden dabei Gesundheitsziele besser verfolgen und Fortschritte detailliert überwachen zu können. Durch die Analyse der Messergebnisse können Kunden und Patienten ihre Fortschritte besser nachvollziehen und gezielte Anpassungen an ihrem Gesundheitsprogramm vornehmen. Dies führt zu einer höheren Motivation und besseren Ergebnissen bei der Erreichung ihrer Gesundheitsziele. Dadurch werden Kunden und Patienten für die eigene Körperwahrnehmung und deren Bedürfnisse sensibilisiert.

Die Verwendung der BIA- Messung im Vertrieb von Gesundheitsleistungen hat auch positive Auswirkungen auf das eigenen Unternehmen. Durch die Bereitstellung von genauen und objektiven Messungen können Coaches, Therapeuten oder andere Teammitglieder das Vertrauen der Kunden gewinnen und ihre Glaubwürdigkeit stärken. Dies kann zu einer Steigerung von Kundenzufriedenheit und Kundenbindung führen und in weitere Folge den Umsatz ankurbeln und den eigenen Wettbewerbsvorteil ausbauen.

**Die Zukunft des Vertriebs von Gesundheitsleistungen liegt in der Nutzung fortschrittlicher Diagnostik-Tools. Durch die kontinuierliche Weiterentwicklung und Verbesserung dieser Tools können medizinisches Fachpersonal und Coaches immer präzisere Messungen und individuelle Empfehlungen anbieten. Dies wird dazu beitragen, dass die Gesundheit und das Wohlbefinden von Kunden und Patienten verbessert werden und ermöglicht neue Perspektiven für Unternehmen.**



# TEIL 2

## 5 Schritte im Verkaufsprozess

1

### Individuelle Bedürfnisse erkennen

Der Einsatz der BIA- Messung zur Identifizierung individueller Bedürfnisse

2

### Personalisierte Beratung und Betreuung

Nutzung der BIA- Messung zur Erstellung massgeschneiderte Angebote

3

### Vertrauen aufbauen

Wie die BIA- Messung das Vertrauen der Kunden stärkt

4

### Fortschritte verfolgen und motivieren

Wie die BIA- Messung Fortschritte erkennt und Kunden motiviert

5

### Kundenbindung als Instrument für Erfolg

Nutze die BIA- Messung als Grundtestung für alle deine Angebote und Leistungen und münze sie individuell auf deine Kunden um.



**Individuelle Betreuung**  
**Individuelle Trainingsplanung**  
**Individuelle Ernährungsplanung**  
**Gesundheitsvorsorge**



# SCHRITT 1

## Individuelle Bedürfnisse erkennen

Der Verkauf von Gesundheitsdienstleistungen in Fitnessstudios und Physiotherapie- oder Arztpraxen ist oft eine Herausforderung. Dennoch gibt es einen entscheidenden ersten Schritt der den Verkaufsprozess erheblich erleichtern kann: das Erkennen und Verstehen der individuellen Bedürfnisse von Kunden und Patienten.

Jeder Mensch ist einzigartig und seine Bedürfnisse und Ziele im Hinblick auf Gesundheit und Fitness können daher stark von anderen Menschen abweichen. Von daher wirken pauschale und generische Aussagen in Verkaufsgesprächen eher bedingt und können potentielle Kunden sogar abschrecken. Außerdem fühlen sich Trainer oder Therapeuten meist eher unwohl in klassischen Verkaufssituationen. Sie sind Experten in ihrem bestimmten Fachbereich und das sollen sie ja auch bleiben. Alles was benötigt wird ist Verständnis und die Fähigkeit Menschen zu motivieren und begeistern. Der Schlüssel zum Erfolg liegt darin, die spezifischen Anliegen und Ziele Ihrer Kunden zu verstehen. Dies ermöglicht es maßgeschneiderte Lösungen anzubieten, welchen den individuellen Bedürfnissen Ihrer Kunden und Patienten entsprechen. Diese fühlen sich so besser verstanden und geschätzt, was wiederum das Vertrauen in Ihre Dienstleistung stärkt.

Darüber hinaus tragen personalisierte Angebote dazu bei, die Kundenzufriedenheit nachhaltig zu steigern, da sie den Kunden genau das bieten, was sie suchen. Zufriedene Kunden sind eher bereit, langfristige Beziehungen einzugehen und positive Empfehlungen auszusprechen.

## Einsatz der BIA- Messung zur Identifizierung individueller Bedürfnisse

Die BIA- Messung spielt eine entscheidende Rolle bei der Identifizierung der individuellen Bedürfnisse Ihrer Kunden und Patienten. Dieses Tool ermöglicht es, Gesundheits-, Fitness und Ernährungsparameter zu messen, Schwachstellen und Ziele zu identifizieren und eine fundierte Grundlage für die Beratung und Betreuung zu schaffen.



# Die Vorteile unserer BIA- Messung

## Präzise Messungen

Die BIA- Messung liefert präzise Daten, die die Grundlage für individuelle Gesundheits-, Fitness und Ernährungspläne bilden. Kunde können sicher sein, dass ihre Ziele auf fundierten und wissenschaftlichen Informationen basieren.



## Personalisierte Empfehlungen

Mit den digitalen Indikatoren können personalisierte Angebote erstellt werden, die den individuellen Bedürfnissen und Zielen der Kunden entsprechen.



## Effizienz

Das Dashboard ermöglicht eine effiziente Datenerfassung und Verwaltung. Dies spart Zeit und sorgt für eine nahtlose Integration in den Verkaufsprozess.



## Motivation

Die BIA- Messung bietet die Möglichkeit Fortschritte zu verfolgen und Kunden zu motivieren. Dies ist ein entscheidender Faktor für langfristigen Erfolg und die Kundenzufriedenheit.

# SCHRITT 2

## Personalisierte Beratung und Betreuung

Der individuelle Verkauf von Gesundheitsdienstleistungen, sei es in Fitnessstudios oder im Rahmen einer Physiotherapie, ist von entscheidender Bedeutung für Ihr Unternehmen. Kunden erwarten nicht nur hochwertige Dienstleistungen, sondern auch, dass ihre individuellen Bedürfnisse und Ziele berücksichtigt werden.

*Der Verkauf von Gesundheitsdienstleistungen ist mehr als nur das Anpreisen von Produkten oder Dienstleistungen. Es geht um die Förderung der Gesundheit und des Wohlbefindens der Kunden.*

### Kundenzufriedenheit

Individuelle Betreuung führt zu zufriedenen Kunden. Wenn Kunden das Gefühl haben, dass ihre Bedürfnisse und Ziele ernst genommen werden, sind sie mit den erbrachten Dienstleistungen eher zufrieden.

### Mundpropaganda

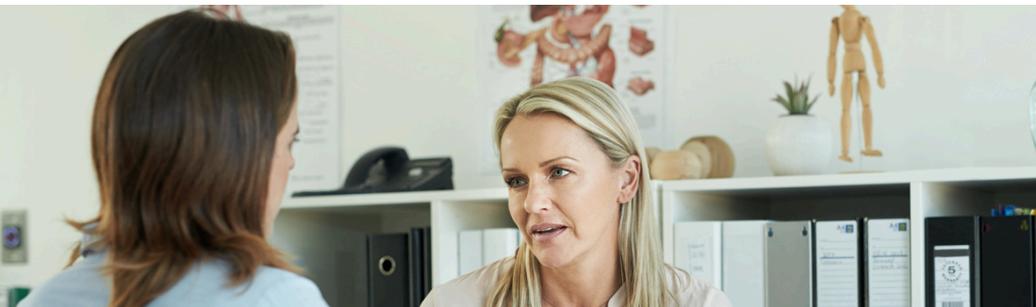
Zufriedene Kunden sind die besten Botschafter für dein Unternehmen. Sie werden begeistert von deinen Dienstleistungen berichten und so neue Kunden gewinnen.

### Vertrauensbindung

Personalisierte Betreuung zeigt den Kunden, dass man sich ernsthaft um ihr Wohlbefinden kümmert. Dies trägt erheblich zum Aufbau von Vertrauen bei, was eine grundlegende Voraussetzung für den Erfolg im Gesundheitsverkauf ist.

### Kundenbindung

Kunden, die sich persönlich betreut fühlen, entwickeln eine stärkere Bindung zu deinem Fitnessstudio oder Physiotherapie-Praxis. Sie sind eher geneigt, langfristige Beziehungen einzugehen.



# SCHRITT 3

## Vertrauen aufbauen

Der Verkauf von Gesundheitsservices in Fitnessstudios oder im Rahmen einer Ernährungstherapie dient nicht nur einem wirtschaftlichen Zweck, sondern entspringt auch einer ethische Verpflichtung der Gesellschaft gegenüber. Dabei spielt der Aufbau von Vertrauen eine wichtige Rolle für die langfristige Bindung von Kunden.

*Der Aufbau von Vertrauen ist ein stetiger Prozess und das A & O für ein nachhaltiges und erfolgreiches Therapieergebnis. Der Grundstein wird in der Anamnese gelegt.*

### Warum ist Vertrauen in der Therapie so wichtig?

#### Gesundheit ist sehr individuell

Kunden vertrauen Ihnen ihre Gesundheit und Fitness an. Dies erfordert ein hohes Mass an Vertrauen in Ihre Kompetenz und Integrität.

#### Langfristige Beziehungen

Der Verkauf von Gesundheitsservices zielt auf langfristige Kundenbeziehungen ab. Nur durch Vertrauen können diese Beziehungen nachhaltig gestärkt werden.

#### Empfehlungen

Zufriedene Kunden sind die besten Botschafter. Wenn Kunden Vertrauen in Ihre Dienstleistung haben, werden sie diese auch positiv weiterempfehlen.

### Wie baut man richtiges Vertrauen in der Therapie auf?

#### Kompetenzen zeigen

Kunden müssen Gewissheit haben, dass Sie tatsächlich wissen was Sie tun. Das bedeutet, dass Sie nicht nur über aktuelles Fachwissen verfügen, sondern auch in der Lage sind die individuelle Bedürfnisse Ihrer Kunden und Patienten zu erkennen und zielgerichtet auf diese einzugehen.

#### Transparenz

Offenheit und Ehrlichkeit sind von entscheidender Bedeutung. Kunden schätzen es, wenn sie über Kosten, Verfahren und erwartete Ergebnisse transparent und frühzeitig informiert werden.

#### Kundenorientierung

Zeige Sie echtes Interesse an den Bedürfnissen und Zielen Ihrer Kunden. Massgeschneiderte Lösung sind ein Zeichen von Respekt und Vertrauen.

# SCHRITT 4

## Fortschritte verfolgen und motivieren

Die Verfolgung von Fortschritten und die kontinuierliche Motivation von Kunden sind entscheidende Faktoren im Verkauf von Gesundheitsservices. Nachfolgend erhalten Sie einen Überblick über die Bedeutung der Fortschrittskontrolle und Motivation im Rahmen der Therapie.

*Die kontinuierliche Überwachung und Verfolgung der Fortschritte der Kunden spielt eine zentrale Rolle im Verkauf von Gesundheitsservices. Sie ermöglicht es, Kunden zu motivieren und sicherzustellen, dass sie auf dem richtigen Weg zu ihren Gesundheitszielen sind.*

### Wichtige Gründe für die Verfolgung von Fortschritten im Rahmen einer Therapie

#### Motivation

Kunden sind deutlich motivierter an ihren Gesundheitszielen zu arbeiten, wenn ihnen ihre Fortschritte aufgezeigt werden. Die Visualisierung von Erfolgen fördert die intrinsische Motivation und das persönliche Engagement.

#### Anpassung von Plänen

Die Überwachung von Fortschritten ermöglicht es, Trainings- und Gesundheitspläne bei Bedarf anzupassen. Dies stellt sicher, dass Kunden stets auf dem richtigen Weg sind ihre Ziele zu erreichen. Das bedeutet: weg von der allgemeinen Therapieplanung, hin zu individuellem Training.

#### Kundenbindung

Die kontinuierliche Betreuung und Verfolgung stärkt die Bindung zu Ihren Kunden und Patienten und versichert ihnen, dass sie sich in "guten Händen" befinden.

#### Vertrauen

Kunden entwickeln Vertrauen in Ihre Dienstleistungen, wenn sie nachhaltige Fortschritte erzielen und sich ihre Gesundheit verbessert. Dies führt zu stabilen Beziehungen und positiven Weiterempfehlungen.





## SCHRITT 5

### Erfolgreich im Gesundheitswesen: Kundenbindung durch kontinuierlichen Verkauf und Expertenstatus

Nach dem Verkauf ist vor dem Verkauf und nach dem Verkauf beginnt erst die eigentliche Arbeit. Nur wer stetig am Ball bleibt und sich weiterentwickelt hält seine Kunden langfristig und kann neue Kunden dazugewinnen. Hierbei spielt auch das Anbieten von BIA-Messungen eine wichtige Rolle.

#### **Kundenbindung als Schlüssel zum Erfolg**

Ein erfolgreicher Verkaufsabschluss kann zu einer langfristigen Kundenbeziehung in der Gesundheitsbranche führen. Es ist daher von zentraler Bedeutung in diesem Gewerbe die Kundenbindung durch kontinuierlichen Verkauf zu stärken und sich zeitgleich als Experte zu positionieren. Das Anbieten von BIA-Messungen kann dabei einen wichtigen Beitrag leisten um die Gesundheit von Patienten zu fördern und individuelle Angebote für Kunden und Patienten zu erstellen.

#### **Kontinuierlicher Verkauf als Strategie**

Im Gesundheitsbereich endet der Verkaufsprozess nicht nach dem ersten Abschluss. Jeder Tag bietet neue Chancen für den Verkauf zusätzlicher Gesundheitsservices. Unsere BIA-Messung ermöglicht eine fortlaufende Analyse der Bedürfnisse und Gesundheitszustände von Patienten. Auf dieser Grundlage können Anbieter von Gesundheitsdienstleistungen ihren Leistungsumfang stetig erweitern und ihren Kunden individualisierte Angebote anbieten.

#### **BIA-Messung als treibende Kraft**

Die Integration der BIA-Messung in das eigene Leistungsspektrum kann Ihren Patienten einen deutliche Mehrwert bieten und den wirtschaftlichen Erfolg nachhaltig steigern. Unsere BIA-Messung bietet nicht nur präzise Einblicke in die Gesundheit Ihrer Patienten, sondern ermöglicht zudem proaktiv auf gesundheitliche Veränderungen zu reagieren und individuelle Lösungen und Konzepte anzubieten.

In einer Branche welche stark durch Vertrauen und Expertise geprägt ist, ist der kontinuierliche Verkauf zusätzlicher Gesundheitsservices nach dem ersten Abschluss von entscheidender Bedeutung. Mit unserer erprobten BIA-Messung können Sie Ihr Angebot zusätzlich individualisieren und sich zugleich als Experte positionieren. Somit differenzieren Sie sich von anderen Gesundheitsdienstleistern und stärken die Bindung zu Ihren Kunden.

Nutze Sie jetzt unsere BIA- Messung als wichtige Ergänzung zu Ihren bestehenden Therapieleistungen und zur individuellen Behandlung verschiedener Krankheitsbilder.

Passgenaue  
Trainingsplanung

Gesundheit  
sichtbar machen

Hochmodern und  
präventiv



Verordnen statt  
Verkaufen

Passgenaue  
Ernährungsplanung

Präzise  
Erfolgskontrolle

# FAZIT

Werden Sie zum Experten in Ihrer Branche und überzeugen Sie über den Verkauf hinaus

Der aktive Verkauf von Gesundheitservices in Fitnessstudios, im Rahmen einer Physiotherapie, in Betrieben (BGM), in der Ernährungsberatungen oder anderen Gesundheitsbereichen ist von zentraler Bedeutung, um Menschen dabei zu unterstützen, ein gesünderes Leben führen zu können und um den eigenen wirtschaftlichen Erfolg anzutreiben. Die BIA- Messung kann Ihnen dabei helfen diese Ziele zu erreichen und Ihren Kunden einen Mehrwert zu bieten.

*Mit unserer BIA- Messung können Sie genaue und zuverlässige Informationen über den aktuellen Gesundheitszustand Ihrer Kunden und Patienten gewinnen. Diese ermöglicht es Ihnen nicht nur individuelle Angebote zu erstellen, sondern auch Ihre Position am Markt zu stärken.*

Nachfolgend sind einige Bereiche aufgelistet in denen die BIA- Messung erfolgreich angewendet werden kann:

## **Ernährungsberatung**

BIA- Messung kann genaue Informationen über den Ernährungszustand Ihrer Patienten liefern und ermöglichen eine gezielte Ernährungsberatung.

## **Gesundheitsberatung**

BIA- Messung ist ein wichtiges Fundament für die Erstellung individueller Gesundheitspläne und der Kontrolle von Fortschritten.

## **Fitnessstudios**

In Fitnessstudios helfen BIA- Messung den aktuellen Fitnessstatus Ihrer Kunden zu ermitteln. Dies bildet die Grundlage für die Gestaltung von effektiven Trainingsplänen und die Kontrolle der erzielten Fortschritte.

## **Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM)**

In Betrieben wird das Gesundheitsmanagement immer mehr gefördert. Aus diesem Grund gilt die BIA- Messung als schnelles und nicht-invasives Tool, um den Gesundheitszustand von Mitarbeitern zu messen und die Gesundheitsvorsorge aktiv zu fördern.

## **Physiotherapie**

In der Physiotherapie kann die BIA- Messung wichtige Erkenntnisse über den Gesundheitszustand von Patienten liefern. Basierend auf dieser Grundlage können dabei individuelle Therapieansätze entwickelt werden.

## Gesundheit & Performance schnell und einfach sichtbar gemacht

BIA- Messungen spielen eine entscheidende Rolle im Verkauf von Gesundheitservices indem sie präzise und individuelle Informationen über den Gesundheitszustand von Patienten liefern können. Außerdem ermöglichen sie die Erstellung personalisierte Angebote und die Steigerung von Motivation und Gesundheit. Der Einsatz dieser Tools ist nicht nur eine Investition in die Gesundheit von Patienten, sondern auch in den wirtschaftlichen Erfolg Ihres Unternehmens.

*Unsere BIA- Messung bietet zahlreiche Vorteile für Sie und Ihre Patienten und lässt sich erfolgreich in vielen Branchen anwenden.*

### Präzision und Objektivität

Ein entscheidender Vorteil unserer BIA- Messung ist die Fähigkeit präzise und objektive Daten zu liefern. Dies ist ein wesentlicher Unterschied zu subjektiven Bewertungen und Einschätzungen. Patienten können sich absolut sicher sein, dass ihre Gesundheits- und Fitnesspläne auf fundierten Informationen basieren. Auch Fitnesstrainer und Therapeuten haben mit unserer BIA- Messung ein starkes Werkzeug in der Hand um ihren Expertenstatus zu unterstreichen.

### Personalisierte Angebote

Mit unserer BIA- Messung können Sie maßgeschneiderte Angebote erstellen, welche perfekt auf die individuellen Bedürfnissen und Zielen Ihrer Patienten abgestimmt sind. Dies ist von entscheidender Bedeutung, da jeder Mensch einzigartig ist in seiner Beschaffenheit und unterschiedliche Anforderungen an seine Gesundheitsziel hat.

### Motivation und Fortschrittsverfolgung

Unsere BIA- Messung eignet sich hervorragend für die Motivation von Patienten und der Kontrolle von Fortschritten. Durch eine kontinuierliche Überwachung und Visualisierung des Gesundheitszustandes von Patienten wird die eigene Motivation gefördert und Erfolge sichtbar gemacht.



# IHRE ANSPRECHPARTNER

Wir sind immer für unsere Kunden da



## Marc Schneider

CEO, Head of Sales  
marc@bm-health.ch  
Mobil +41 79 318 92 73



## Deni Kobiljak BSc.

Ernährungswissenschaften und  
Produktmanagement  
kontakt@bm-health.ch  
Mobil +43 677 623 19 215



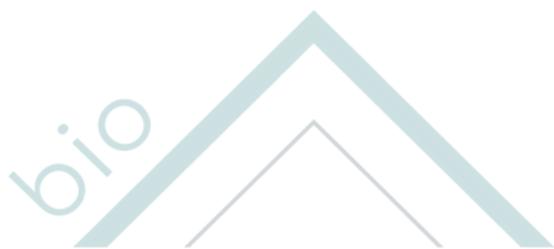
## Maximilian Fulterer

Head of Marketing  
kontakt@bm-health.ch  
Mobil +43 650 778 33 53

## BM Health Consulting GmbH

St. Martins-Ring 1  
9492 Eschen  
Liechtenstein





BM

