



MAYA MARIA TILG



BASIS-KURS

**RETREATS
PLANEN**

KURS-SKRIPT



Willkommen zum Basiskurs „Retreats planen“

Ein Leitfaden für Dein erstes Retreat - professionell, klar & inspiriert

Wie schön, dass du hier bist!

Mit diesem Kurs gehst Du einen mutigen und bedeutsamen Schritt: Du bringst Deinen Traum vom eigenen Retreat näher in die Manifestation - und dafür möchte ich Dir von Herzen gratulieren.

Ein Retreat zu planen ist mehr als ein Projekt. Es ist ein schöpferischer Prozess, bei dem Spiritualität, Struktur und echte Präsenz zusammenkommen. Du wirst merken: Es gibt viel zu beachten - organisatorisch, menschlich und energetisch. Doch Du musst diesen Weg nicht allein gehen. In diesem Kurs und mit diesem Skript begleite ich Dich - mit fundiertem Know-how, erprobten Tools und einer großen Portion Herzblut.

Mit meinem Unternehmen **RAUMREISEN** blicke ich auf viele Jahre Erfahrung in der Konzeption und Durchführung von Retreats zurück in Österreich und im Ausland. All das Wissen, das ich mir dabei aufgebaut habe, teile ich hier mit Dir - klar strukturiert, praxisnah und ehrlich.

Besonders am Herzen liegen mir drei Grundprinzipien, die für mich den Erfolg eines Retreats wesentlich beeinflussen. Vielleicht magst Du sie dir ganz oben in dein Notizbuch schreiben:

✦✦ **Sei professionell** - in allem, was du tust.

✦✦ **Setze auf Qualität** - vor allem auch beim Programm und bei der energetischen Führung.

✦✦ **Bleib authentisch** - im Selbsta Ausdruck und in der Anbindung an Dein Höheres Selbst.

Was dich in diesem Skript erwartet

Dieses Skript ist eine strukturierte Zusammenfassung aller Inhalte des Basiskurses. Es bietet Dir eine fundierte Grundlage, um Dein Retreat sicher, bewusst und professionell zu planen – von der ersten Idee bis zur Nachbetreuung nach dem Retreat.

Es kann Dein Einstieg in die Retreat-Welt sein – oder ein wichtiger Entwicklungsschritt auf deinem Weg als Veranstalterin und Raumhalterin.

Beachte bitte: Dies ist ein Basiskurs. Nicht alle Themen werden bis ins kleinste Detail behandelt. Für vertiefende Inhalte, zusätzliche Tools und **Zertifizierungsmöglichkeiten** findest du Hinweise am Ende dieses Skripts.

Zum Gendern

Ich bin mir bewusst, dass dieser Kurs überwiegend von Frauen besucht wird, weshalb ich an vielen Stellen die weibliche Form bevorzuge. Dennoch verwende ich aus Gründen der Lesbarkeit auch die männliche oder neutrale Form. Gemeint sind natürlich immer alle Menschen – unabhängig von Geschlecht oder Identität.

Ich wünsche Dir viel Freude, Erkenntnis und Inspiration bei der Lektüre – und beim Schritt in Deine eigene Retreatreise.

Von Herzen,

Maya Maria Tilg von **RAUMREISEN**

Inhalt

4	Einführung
6	Retreat-Trends
7	Projektphasen im Überblick
9	Phase 1 - Vision & Konzept
16	Phase 2 - Pre-Retreat
18	2.1 Termin
20	2.2 Location
22	2.3 Location-Check
24	2.4 Budget
29	2.5 Grobplanung
32	2.6 Ausschreibung
35	2.7 Teilnehmer-Management
39	2.8 Marketing
43	2.9 Detailprogramm
46	Phase 3 - Das Retreat
50	Phase 4 - Post Retreat
54	Schlusswort

Einführung

Warum dieser Kurs?

Vielleicht träumst Du schon länger davon, ein Retreat zu veranstalten?

Du bringst bereits Erfahrung, Ausbildungen und wertvolles Know-how mit – vielleicht als Yogalehrerin, Energetikerin, Coach, Therapeut, Trainerin, Breathworkerin, Ritualbegleiterin oder Frauenkreisleiterin.

Und jetzt spürst Du: Du möchtest mit Deinen Tools noch tiefer arbeiten – in einem Retreat-Rahmen, der echte Transformation ermöglicht.

Die Vision ist da – aber:

- Die Planung überfordert Dich
- Du weißt nicht, wo anfangen
- Der Wald ist dichter als gedacht

Was Du wissen solltest

- Ein gutes Retreat braucht Vorarbeit
- Gute Planung = ein entspanntes Retreat für Dich und Deine Teilnehmer:innen!
- Struktur und Vorbereitung schaffen Ruhe und Präsenz
- Deine Kund:innen spüren, wenn Du gut organisiert und vorbereitet bist – und schätzen es

Was ist eigentlich ein Retreat?

- Retreat bedeutet ‚Rückzug‘ – nach innen gehen
- Eine Erfahrung, die emotional und seelisch wirkt
- Im Unterschied zum Seminar: Seminar = Verstand, Lernen, Theorie
- Retreat = spirituelle Erfahrung, inneres Wachstum, frei von Leistung
- Planung darf in Verbindung mit Deiner spirituellen Heimat geschehen

Retreat Trends

Lass uns am Beginn einen Blick auf das Retreat-Geschäft werfen: Hier sind sechs Retreat-Themen, die aktuell weltweit am stärksten nachgefragt und gebucht werden. Wohin geht der Trend?

1. Stress- und Burnout-Retreats

Gezielte Programme mit Meditation, Yoga und Naturangeboten zur Regeneration – laut SquadTrip sind „Wellness Retreats to Deal with Stress and Burnout“ ganz oben auf der Liste

2. Immersive Nature Retreats (Waldbaden & Naturbaden)

Retreats, die tiefe Naturverbindung fördern – inkl. Waldbaden, Wasser-Aktivitäten und Achtsamkeitswanderungen. Sehr beliebt für digitale Entgiftung und Naturtherapie.

3. Yoga-Retreats

Yoga-Tourismus boomt weiter – von Asien bis Europa, in Ashrams oder Luxus-Resorts. Der globale Markt wächst stark (2022: 181 Mrd USD, Prognose bis 2032: 319 Mrd USD).

4. Eco-Conscious / Nachhaltige Retreats

2015er-Trend: Öko-Retreats mit Low-Impact-Prinzipien wie erneuerbarer Energie, pflanzenbasierter Ernährung und Carbon-Neutralität.

5. Digital Detox Retreats

Rückzug vom digitalen Alltag – durch Handy-freie Zonen und entschleunigte Programme (z. B. Journaling, Slow-Living).

6. Kultur-und Heilritual-Retreats

Retreats mit regionalen Heiltraditionen: schamanische Reisen, Ayurvedaprogramme, Fastenwochen, spirituelle Rituale – verbinden Kultur und ganzheitliche Heilung.

Diese 6 spiegeln laut *Global Wellness Institute 2025* die Top-Bereiche wider: In-Person-Erlebnisse, Achtsamkeit, Nachhaltigkeit und psychische Gesundheit.



PROJEKT-PHASE 1

VISION & KONZEPT

Überblick: Die 4 Projektphasen

1. Konzept & Visionsphase - Worum geht's?

- Retreat beginnt in Dir
- Ideen sammeln, Brainstorming
- Zielgruppe: Für wen ist es gedacht?
- Wieviele Teilnehmer:innen?
- Ziel: Was sollen die Menschen mitnehmen?
- Gefühl beim Nachhausefahren?
- Wie siehst Du Dich beim Arbeiten?
- Setting: Raum, Umgebung, Natur, Ort?
- Unterkunftsform: Einzelzimmer, Doppelzimmer, Schlafsaal?

2. **Pre-Retreat-Phase - Organisation**

- Termin fixieren
- Retreatcenter oder Hotels recherchieren, anfragen, besichtigen, buchen
- Ausschreibung erstellen, z. B. Landingpage
- Marketing auf allen Kanälen starten
- Detailplanung (Abläufe, Inhalte, Logistik)

3. **Retreat selbst - Präsenz**

- Jetzt bist Du ganz da
- Du lehnt Dich in Deine Vorbereitung zurück
- Du hältst den Raum - vom ersten Hallo bis zur Verabschiedung
- Du bist Prozessbegleiterin und Leaderin
- Social Media Einblicke (Storys, Posts, Impressionen)

4. **Post-Retreat**

- „Nach dem Retreat ist vor dem Retreat“
- Feedback einholen
- Persönlich bedanken
- Brief oder kleine Post senden
- Raum für Nachklang geben: Nachtreffen, Sharing
- Gutschein fürs nächste Retreat
- Marketing: Social Media und Newsletter für Rückblick und Ausblick

Phase 1 - VISION & KONZEPT

Worum geht's hier?

- Ideen sammeln und Deine Vision sichtbar machen
- Die Essenz erkennen: Was will durch Dich ins Retreat kommen?
- Sortieren und sondieren – nicht alles passt in ein einziges Retreat
- Innere Bilder entstehen lassen – was geschieht im Retreat, wie fühlt es sich an?
- Du beginnst innerlich zu sehen, wie Dein Retreat wirkt
- Du beginnst hier, Dein einzigartiges Retreat-Konzept zu entwickeln

Impulse für Deine Einstimmung

- Schaffe Dir einen heiligen Raum für Deine Vision
- Geh in die Stille, leg meditative Musik auf
- Räuchere oder arbeite mit ätherischen Ölen
- Sprich ein Gebet oder verbinde Dich mit Deinen Spirits
- Gib Deinem Retreat von Anfang an eine hohe Energie und Schwingung
- Stelle es bewusst unter einen höheren Segen

Übung - Dein erstes Brainstorming

- Schreibe alle Ideen auf einzelne Zettel (z. B. Post-its)
- Jeder Gedanke bekommt einen eigenen Zettel
- Klebe sie an eine Tür oder ans Fenster – alles darf sichtbar werden
- Sei konkret und greifbar – egal wie groß oder klein die Idee ist
- Ergänzungen sind später jederzeit möglich – jetzt ist einfach mal Start
- Du kannst auch digital brainstormen, aber: Beim Schreiben mit der Hand wird der Körper einbezogen, das schafft eine tiefere Verbindung zu Deinem kreativen Zentrum

Eine Hand (oder Wand) voll mit Zettel

- Ein kreatives Wirrwarr Deiner Ideen ist entstanden
- Jetzt bringen wir Ordnung hinein
- Struktur schaffen & Überblick gewinnen
- Erste konkrete Planungsbereiche erkennen

Kategorien erstellen

Schreibe die Kategorien auf neue Zettel und klebe sie nebeneinander an die Wand:

1. Teilnehmer - Zielgruppe
2. Location - Unterkunft
3. Location - Programm
4. Anreise - Transfer
5. Essen - Verpflegung
6. Programm - Inhalte
7. Budget - Kostenplanung
8. Teilnehmer-Kommunikation
9. Marketing - Kommunikation nach außen

Zettel sortieren

- Nimm jetzt Deine bestehenden Ideen-Zettel
- Ordne sie den passenden Kategorien zu
- Klebe sie jeweils unter die zugehörige Überschrift
- So entsteht eine erste Struktur

Was tun mit unklaren Ideen?

- Manche Ideen passen vielleicht noch in keine Kategorie
- Kein Problem - lege sie erstmal an den Rand
- Später kann sich zeigen, wo sie hingehören oder ob sie rausfliegen
- Nicht alle Ideen bzw. Zettel werden in die Umsetzung kommen - folge dem Flow!

Die Kategorien der Planung

1. Zielgruppe - Teilnehmer

- Schau auf Deine Zettel: Wer sind Deine Teilnehmer?
- Mögliche Zielgruppen: Frauen, Männer, Paare, Jugendliche, Senioren, Schwangere, Yogalehrer:innen, Menschen in Veränderungsprozessen
- Du musst nicht für alle da sein - fokussiere Dich
- Je klarer Deine Zielgruppe, desto gezielter Dein Programm und Marketing
- Z.B. Frauen: Alleine diese Zielgruppe lässt sich in zig Untergruppen unterteilen!
- Schreibe eine Liste, welche Attribute zu Deiner Zielgruppe gehören

Frag Dich:

- Mit wem willst Du arbeiten?
- Wem kannst Du besonders helfen?
- Wer profitiert am meisten von Deinem Retreat?
- Für wen hast Du eine Lösung, eine Antwort, eine Erfahrung?

2. Ziele:

TN-bezogene Ziele - Was Du für die TN erreichen willst

- Was stellst Du Dir vor, was hier geschehen soll?
- Was sollen die TN mit nachhause nehmen
- Welchen Benefit sollen sie machen?
- Dass sich alle wohlfühlen im Hotel, mit Essen usw.

Unternehmens-Bezogene Ziele - Was Du Für Dich erreichen willst

- Ausgebuchtes Retreat
- Programm zeitlich gut getimet
- Positives Feedback von den TN
- Budget - Gewinn machen
- Persönliche Zufriedenheit
- In Deiner Kraft sein
- Wissen und Erfahrung weitergeben
- Deine Berufung und Bestimmung leben

3. Location - Unterkunft

Essenziell und sehr prägend für das Retreat
Muss zur Zielgruppe & zu Deinem Thema passen

Es gibt viele Möglichkeiten:

- Schickes Hotel, einfache Hütte, spirituelles Zentrum, christliches Haus, Segelyacht, Retreat-Center, alte Villa am Land usw.
- Jeder Ort hat seine eigene Energie - welchen „Geist“ brauchst Du für Dein Retreat?
- Welche Unterkunft fühlt sich für Deine Zielgruppe gut an?
- Einzelzimmer, Doppelzimmer, Mehrbettzimmer, Schlafsaal?
- Werdet ihr bekocht oder ist Selbstverpflegung?
- Wo findest Du Deine Unterkunft? (Siehe Link-Liste)

4. Location - Programm

Hier bist Du mit Deiner Gruppe, hier findet Deine Arbeit statt.
Räume wirken - spürbar, energetisch, emotional.

Ein Raum muss leer sein!

Leer an Möbeln

Leer an fremder Energie

Der Raum wird durch Dich, Deine Gruppe, Dein Programm gefüllt

Raum ist wie die dritte Haut - er arbeitet mit oder gegen Dich

Frage Dich:

- Wie soll der Raum aussehen, sich anfühlen?
- Was brauchst Du an Energie, Licht, Atmosphäre?
- Stell Dir den idealen Raum vor - innen wie außen

5. Transfer - Anreise

Wie kommen Deine Teilnehmer zur Location?

Gute Anbindung mit öffentlichen Verkehrsmitteln?

Parkmöglichkeiten bei Anreise mit dem Auto?

Überlegungen zur Anreise:

- Fahrgemeinschaften, Shuttle-Service, Taxi vom Bahnhof
- Frühzeitig Info geben, um Rückfragen zu vermeiden
- Wenn Ausflüge Teil des Programms sind:

Wer fährt? Wer organisiert? Wer darf rechtlich transportieren? Taxi, UBER, Busunternehmen.

Hinweis: Du darfst als Retreatleiterin nicht selbst fahren, wenn Du keinen Gewerbeschein für Personentransport hast

- Organisiere professionelle Fahrer oder sprich mit dem Hotel
- Private Fahrten der Teilnehmer in der Freizeit sind deren Verantwortung

6. Verpflegung - Essen

Ein emotionales und sehr zentrales Thema!

Schlechtes Essen macht schlechte Laune und umgekehrt hebt es die allgemeine Stimmung, wenn das Essen passt.

Was ist geplant? Was passt zu Deiner Zielgruppe und zum Thema?

Gemeinsames Kochen? Selbstversorgung? Catering? Essen gehen im schicken Restaurant? Frühstück ab wann oder lieber Brunchen und ein schönes Abendessen?

Achte auf Aufwand und Verantwortung bei gemeinsamer Küche.

Ernährung ist heute oft individuell - du kannst nicht alles abdecken.

Wichtig:

- Basics & Rahmen definieren
- Essensform klären: vegetarisch, vegan, mit Fleisch?
- Allergien, Unverträglichkeiten - wie gehst Du damit um?

7. Programm - Inhalte

Hier geht's ans Eingemachte.

Ich selbst plane Inhalte meist erst, wenn ich die Gruppe besser kenne - z.B. durch das Pre-Meeting 4 Wochen vor Beginn.

Du hast viele Tools - aber:

- Es geht nicht um ein Sammelsurium
- Sondern um ein abgestimmtes, in sich stimmiges Konzept
- Thema, Story, roter Faden - alles soll zusammenpassen und ineinander greifen
- Das Detailprogramm ist ein großer Block - dazu habe ich einen eigenen Kurs erstellt
- Gehe mit dem Programm schwanger und notiere laufend Deine Impulse und Gedanken dazu in Dein Notizbuch

7. Budget - Kostenplanung

Für viele ein herausfordernder Punkt.

Ziel: Du willst und sollst Geld verdienen.

Kalkuliere alle Kosten!

- Unterkunft, Essen, Transport, Material, Deine Zeit
- Was soll Dein Retreat kosten - was ist ein fairer Teilnehmerpreis?
- Plane hier professionell - halte Deine Kalkulation laufend aktuell

8. Teilnehmer-Kommunikation - Infos & AGB

Anmeldung, Stornobedingungen, Haftungsausschluss
Rechnungen, Packliste, Anfahrtsbeschreibung ...

Vor dem Retreat:

- Eher persönlicher Einzelkontakt - Fragen und Unsicherheiten beseitigen
- Gruppenkommunikation (z. B. Zoom-Treffen, Begrüßungsbrief)

Nach dem Retreat:

- Danke-Mail, Erinnerungen, Nachklang, Feedback einholen
- Im 4. Modul tauchen wir hier nochmal tiefer ein - Post Retreatphase

9. Marketing - Kommunikation nach außen

Für viele vermutlich der größte Zettelhaufe

Auf Social Media entsteht der Eindruck - Erfolg liegt alleine am Marketing, doch das kann täuschen

Möglichkeiten:

- Landingpage, Newsletter, Reels, Social Media, Flyer, Website
- Alles darf sein - aber: Finde Deinen eigenen Weg
- Wichtig: Deine Strategie muss zu Dir passen
- Sei kreativ, aber bleib fokussiert
- Marketing ist Teil des Weges - nicht das Ziel
- Frage Dich: Welche Kanäle kannst Du und WILLST Du nutzen?

Fazit - Phase 1

Du merkst: Bevor die eigentliche Planung und Organisation deines Retreats beginnt, gibt es eine Menge grundlegender Entscheidungen zu treffen.

Diese Vorüberlegungen sind wichtig - denn sie schaffen das Fundament für alles, was folgt. Und das Wichtigste dabei: Du musst Dich mit Deinen Entscheidungen wohlfühlen und innerlich dahinterstehen.

Jetzt starten wir in **Phase 2 - Pre-Retreat**: Wir gehen in die Umsetzung und bringen Deine Ideen ins Tun.



PROJEKT-PHASE 2

PRE-RETREAT

Phase 2 - PRE-RETREAT

Was passiert jetzt?

- Jetzt geht es in die Umsetzung
- Die Pre-Event-Phase umfasst alle organisatorischen Schritte
- Ziel: Alles vorbereiten, damit das Retreat überhaupt stattfinden kann

Schritt-für-Schritt durch die wichtigsten Punkte

Wir arbeiten uns durch diese konkreten Aufgaben:

1. Termin festlegen
2. Location reservieren
3. Location-Check - Vor-Ort-Besichtigung
4. Budget kalkulieren - Teilnehmerbeitrag festlegen
5. Grobstruktur und Zeitplan erstellen
6. Ausschreibung schreiben - Landingpage gestalten
7. Teilnehmer- und Anmeldemanagement aufsetzen
8. Marketing und Bewerbung starten
9. Detailprogramm vorbereiten

1. Termin festlegen

Warum der Termin entscheidend ist

Der Termin muss zu Deinem Thema und zu Deiner Zielgruppe passen

Es gibt viele Faktoren, die Du beachten solltest:

- Jahreszeiten
- Schulferien und Feiertage
- Spirituelle oder kulturelle Anlässe
- Reisezeiten, Hotelpreise, Wetterbedingungen

Spirituelle & kulturelle Bezüge bewusst nutzen

Rauhnächte, Beltane, Ostern, Sonnenwende, Gedenktage ... - es gibt Zeiten mit besonderer Energie. Diese eignen sich hervorragend für Retreats mit spirituellem Fokus.

Beispiele:

- Osterretreat in der Karwoche - Kombination mit Fasten
- Weihnachtsretreat für Menschen, die allein sind
- Retreat über den Muttertag - für Frauen, die sich bewusst Auszeit nehmen wollen

Zielgruppenbedürfnisse konkret reflektieren

z.B. Muttertag:

- Für junge Mütter eher schwierig
- Für Frauen ab 50 oft ideal

z.B. Lehrer:innen:

- Willst Du sie bewusst ansprechen? Dann an Ferienzeiten denken!

Tipp zur Planung

- Trage Dir alle Feiertage und Ferienzeiten in Deinen Kalender ein
- Nutze sie gezielt oder weiche bewusst aus
- Überlege bei jedem Datum: Ist das ein Blocking Point oder eine besondere Chance?

2. Location reservieren

Wichtige Fragen sind hier:

- Wie viele Zimmer brauche ich?
- Welche Art von Zimmern? Einzel- oder Doppelzimmer?
- Gibt es die Verpflegung, die ich für meine Gruppe möchte?
- Was darf die Unterkunft maximal kosten?
- Welche Atmosphäre soll die Location haben?
- Welche Räume brauche ich für mein Programm?

Meine Empfehlung für den Anfang

Wähle eine Location, die Du schon kennst!

- Vielleicht warst Du selbst schon dort als Teilnehmerin
- Du weißt, wie es vor Ort aussieht, wie das Essen ist, wie die Räume wirken
- Vertrautheit gibt Sicherheit - gerade beim ersten Retreat

Wenn Du eine neue Location suchst

Hier sind laufende Recherche und offene Augen angesagt - auch wenn Du gerade nicht in der Planungsphase bist - Du kannst jederzeit auf eine tolle Location stossen - ‚speichere‘ sie!

Achte auf die Passung zum Retreat-Thema

Beispiele:

- Thema Weiblichkeit: ästhetische feminine Räume
- Thema Gesundheit: Wellnesshotel mit Spa
- Thema Stille & Meditation: klare, ruhige Räume ohne Ablenkung
- Thema Kreativität: kunstvolle, renovierte oder besondere Orte
- Thema Rituale: viel Natur, Feuerstelle, Labyrinth, offene Fläche

Recherche-Tipps

- Durchstöbere in meiner Linksammlung (Du findest den Download am Ende der Kursseite) die Plattformen mit den Locations
- Speichere Dir passende Häuser und Orte für später auf.
- Baue Dir nach und nach eine kleine persönliche Sammlung auf Schau auf Facebook und Instagram, wo Retreats angeboten werden und wenn Dir eine Location gefällt, nimm sie in Deine Sammlung auf

Wichtige organisatorische Hinweise

- Anfragen am besten immer per E-Mail – so hast Du alles schriftlich
- Wenn Du telefonisch etwas klärst, schreibe im Anschluss eine kurze Bestätigung per Mail

Achte besonders auf:

- Verfügbarkeit zum gewünschten Termin
- Preise und Pauschalen
- Genaue Details zu Verpflegung, Zimmern und Nutzung der Räume
- Zusätzliche bzw. versteckte Kosten (Seminarraum, Tourismusabgabe, Pausenverpflegung ...)

Tipp zur Absicherung:

- Unbedingt: Stornobedingungen schriftlich anfordern
- Viele Häuser bieten kostenfreie Stornierung bis wenige Wochen vor dem Termin
- Das verschafft Dir Sicherheit und einen klaren Entscheidungszeitpunkt
- Du weißt dann: Bis wann muss ich genug Anmeldungen haben?

3. Location-Check

Warum ein Besuch vor Ort so wichtig ist

Du bekommst ein echtes Gefühl für den Ort - energetisch wie ganz praktisch.

Du kannst u.a. prüfen:

- Passt der Ort zu Dir, Deinem Thema und Deiner Gruppe?
- Wie wirken die Räume auf Dich?
- Ist das Haus „gesund“ - sauber, gepflegt, atmosphärisch passend?
- Wie ist die Ausstattung?

Was Du konkret anschauen solltest

Allgemein

- Sprich mit den zuständigen Personen vor Ort
- Wie ist der Umgangston, die Gastfreundschaft, die Offenheit?
- Mach einen Spaziergang - was findest Du rund ums Haus?
- Gibt es Natur, Rückzugsorte, Kraftplätze?
- Ist die Umgebung inspirierend oder laut und unruhig?

Zimmer & Bäder

- Wie sehen die Schlafräume aus?
- Helligkeit, Ruhe, Sauberkeit
- Badezimmer - gepflegt, modern, ausreichend?
- Passt die Zimmerqualität zu Deiner Zielgruppe?

Seminarraum

- Tageslicht - wie viel kommt rein?
- Luft - frisch oder stickig? Temperatur angenehm?
- Wie riecht es im Raum?
- Steckdosen - z. B. für Musikbox oder Technik

- Bodenbeschaffenheit - weich, hart, Teppich, Holz?
- Ist genug Platz für das, was Du planst?
- Welche Ausstattung ist vorhanden?
- Yogamatten, Meditationskissen, Decken?
- Stühle, Tische, Flipchart, Beamer?
- Gibt es störendes Gerümpel im Raum?
- Ist der Raum aufgeräumt, sauber, energetisch klar?

Gemeinschaftsbereiche

- Wie sehen die Essräume aus?
- Atmosphäre beim Essen - hell, freundlich, gemeinsam?
- Wie ist die Pausenverpflegung organisiert?
- Kaffee, Tee, Obst - wo stehen sie bereit?
- Wie sind die WCs: Sauber, ausreichend, gut erreichbar?

TIPP:

Nutze meine Liste für den Location-Check!

Du findest sie auf der Kursseite zum Download!

Was Du beim Check gewinnen kannst

- Ein klares, bodenständiges Bild: passt das Haus zu Dir?
- Ein Gefühl: trägt das Haus Deine Arbeit oder stört es sie?
- Du kannst einschätzen: Unterstützt der Raum Dein Thema, Deine Energie, Deine Teilnehmer?

Wenn ein Besuch nicht möglich ist

- Bitte um einen Videocall mit Rundgang
- Lass Dir aktuelle Bilder und Raumpläne schicken
- Frage nach Erfahrungswerten mit Gruppen
- Achte auf Dein Bauchgefühl - auch online

4. Budget

Grundgedanken zum Preis

- Dein Preis muss zu Deiner Zielgruppe passen – und zu Dir
- Auf Social Media kursieren irrwitzige Hochpreis-Retreat-Angebote (€ 10 000 und mehr). Da geht's oft nicht mehr um Qualität, sondern um Gier, Egotrips und reines Geldmachen. Mein Ansatz ist ein anderer.
- Natürlich wollen und sollen wir Geld verdienen – aber mit echter Substanz
- Wichtig zu verstehen: Ein Hochpreisprodukt funktioniert nur mit einer passenden Zielgruppe. Und: Du musst dann auch extrem abliefern. Genau diesen Punkt vergessen die meisten. Die Qualität.

Wovon hängt der Preis ab?

- Recherchiere! Was verlangen andere Anbieter mit ähnlichem Setting?
- Was bietest Du an? Wie speziell ist Dein Thema, Deine Location, Deine Erfahrung?
- Wie bekannt bist Du? Wie groß ist Dein Vertrauensbonus?
- Wie lange bist Du schon am Markt - je höher Deine Expertise, desto höher kann Dein Preis sein. Grundsätzlich gilt: Je höher Dein Erfahrungswert und Deine Positionierung, desto mehr darfst Du verlangen. Qualität hat seinen Preis.
- Aber auch hier muss es nicht um ‚Hochpreis‘ gehen. Viele ‚Kapazunder‘ auf ihrem Gebiet bleiben am Boden und haben realistische Preise.
- **Wichtig ist: Du musst am Ende des Retreats einen Überschuss am Konto haben! Wenn das nicht der Fall ist, hast Du nicht richtig kalkuliert.**

Woraus setzt sich der Preis zusammen?

Jetzt gehen wir in ein konkretes Beispiel:

Kalkulation für ein Wochenend-Retreat von Freitag bis Sonntag in Österreich.
Grundlage: 10 zahlende Teilnehmerinnen

Kostenermittlung - Deine eigenen Ausgaben für das Retreat

Leitung:

Unterkunft, Essen, Anreise, Seminarbedarf (Blumen, Kerzen etc.)

Gesamtkosten: **350 Euro**

Hinweis: Streng genommen müssen hier auch die Kosten rein, die Du für den Location-Check aufgewendet hast, aber diese lassen wir in diesem Beispiel einfach mal beiseite.

Konzept & Vorbereitung:

20 Stunden à 40 Euro

Gesamtkosten: **800 Euro**

Retreat-Begleitung vor Ort:

2 Tagessätze à 600 Euro

Gesamtkosten: **1200 Euro**

Gesamtsumme der Herstellungskosten:

350 Euro

800 Euro

1200 Euro

= **2350 Euro** (Herstellungskosten ohne Gewinnzuschlag)

Wichtiger Hinweis:

Viele denken, ein Retreat ist kostendeckend, wenn die Anfahrt, Unterkunft und Verpflegung abgedeckt sind.

Kostendeckend ist es aber **erst**, wenn auch Deine **Arbeitszeit** bezahlt ist.

Und dann kommt noch der Gewinnanteil dazu!

Dein Gewinn

Was soll am Ende für Dich bleiben?

Beispiel: 1000 Euro Gewinn

Gesamtsumme ‚RETREAT-HERSTELLUNGSKOSTEN‘ inkl. Gewinnanteil:

2350 + 1000 = **3350 Euro**

Durch 10 Teilnehmer gerechnet:

Seminarbeitrag pro Person: 335 Euro

Dazu kommen die Hotelkosten, Verpflegung und Anreise

Hotelkosten - Beispiel

2 Nächte im Doppelzimmer mit Vollpension

Gesamtkosten pro Person: 200 Euro

Gesamtkosten für Teilnehmer

335 Euro Seminarbeitrag

+ 200 Euro Hotel

= 535 Euro Gesamtkosten pro Person (ohne Anreise) netto

(wenn Du MwSt. verrechnest, kommt diese zu diesem Preis noch hinzu)

Bei 10 Teilnehmern hast Du demnach alle Kosten vollends abgedeckt und Dir bleiben € 1000 Gewinn am Konto.

Was passiert bei weniger Teilnehmern?

Wenn nur 6 Teilnehmer buchen:

6 x 335 = 2010 Euro

Deine Herstellungskosten von 2350 Euro sind nicht gedeckt.

Du machst einen **Verlust von € 340** und auch keinen Gewinn.

Wenn 8 Teilnehmer buchen:

8 x 335 = 2680 Euro

2680 (Einnahmen) - 2350 (Herstellung) = **330 Euro Gewinn**

Du bleibst über Null, aber es ist knapp.

Gedanken zum Frühbucherpreis

Vorteile eines Frühbucher-Beitrags

- **Planungssicherheit für Dich**
Du bekommst früher Anmeldungen - das hilft bei der Organisation, v. a. bei Hotels mit Stornofristen.
- **Energetischer Aufschwung**
Wenn die ersten Buchungen früh reinkommen, steigt Deine Motivation und Du gewinnst Vertrauen in den Prozess.
- **Marketing-Psychologie**
Menschen *lieben* das Gefühl, etwas „günstiger“ zu bekommen - der Frühbucherpreis erzeugt Entscheidungsdynamik und FOMO (Fear of Missing Out).
- **Verknappung wirkt**
Der begrenzte Zeitraum oder die begrenzte Teilnehmerzahl im Frühbucher-Kontingent erzeugt Dringlichkeit.
- **Du belohnst Vertrauen**
Wer früh bucht, geht in Vorleistung - dafür ist ein kleiner Bonuspreis ein schönes Zeichen der Wertschätzung.

Nachteile bzw. Stolperfallen

- **Du musst den Frühbucherpreis klar kommunizieren**
Mit Deadline - und konsequent umsetzen. Sonst verlierst Du Glaubwürdigkeit.

- **Kann zu Preisdiskussionen führen**

Wenn jemand knapp zu spät dran ist, kommt oft: „Ich hab das nicht gesehen ... ich zahl auch den Frühbucher, oder?“ - da brauchst Du Klarheit und Standing.

- **Du verdienst anfangs weniger**

Wenn viele zum Frühbucherpreis buchen und keine weiteren dazu kommen, bleibt der Umsatz unter Deinem Wunschbetrag.

- **Später Anmeldungen bleiben oft aus**

Wer zögert, springt möglicherweise gar nicht mehr auf - das Risiko besteht, wenn der Frühbucherpreis zu tief angesetzt ist.

Fazit zum Budget

- Kalkuliere ehrlich und genau
- Mach keine Minusgeschäfte - das ist schlecht für Dein Selbstwertgefühl (und für Deinen Wohl-Stand)
- Eine saubere Kalkulation schützt Dich vor Enttäuschungen

Frag Dich besser:

Will ich ein echtes Retreat-Business aufbauen, das auch Geld einbringt?
Oder bleibt es ein nettes Hobby?

Tipps

- Manche Hotels bieten Dir als Retreatleiterin ab einer bestimmten Gruppengrösse einen Freiplatz - das ist Verhandlungssache
- Achte bei Deiner Location-Recherche auch auf solche Möglichkeiten

5. Die Grobplanung

Jetzt wird's konkret: Wir widmen uns Deiner Retreat-Zeitplanung

Hier geht es noch nicht um jedes Detail, sondern um eine Grobstruktur
Hinweis: Für die detaillierte Programmplanung gibt es einen eigenen Ad-on-Kurs
- den findest Du in meinem Shop (oder hast ihn bereits mit diesem Kurs mitgebucht)

Erster Schritt: Nachdenken mit Notizbuch!

1. Schreib einen Teaser zu Deinem Retreat-Thema: Wie lautet die grosse Überschrift?
2. Schreibe die wichtigsten Ziele darunter.
3. Überlege Dir und schreibe auf, welche Deiner Tools, Methoden und Inhalte Du einbauen willst

Drei große Programmblocke

Ordne Deine Inhalte und Tools den drei Hauptbereichen zu:

1. Einstieg - Ankommen, Öffnen, Vertrauen schaffen
2. Hauptteil - Thematisches Arbeiten, Tiefgang, Prozessarbeit
3. Abschluss - Integration, Rückschau, Abschliessen

Plane Deinen Tagesablauf

- Wann beginnt das Retreat offiziell?
- Gibt es eine Morgeneinheit vor dem Frühstück?
- Wann ist Frühstück oder Brunch eingeplant?
- Wo baust Du Pausen ein?
- Gibt es Freizeit für die Teilnehmer?
- Wann ist Zeit für Sauna, Massagen, Natur, Rückzug?
- Falls gegeben: Wann bietest Du Einzelsessions an?

Erprobte Struktur für Programmpunkte

Für intensive Einheiten: 2-4 Stunden Block mit Pause in der Mitte
Pausen sind wichtig - nicht nur für Kaffee und WC, sondern zur Integration
Auch Du brauchst Pausen: Rückzug, Energie sammeln, Reset

Abendeinheiten - ja oder nein?

- Wenn ja, dann: sanft, nährend, integrierend
- Keine emotional aufwühlenden Prozesse am Abend
- Keine kopflastigen Programmpunkte am Abend (... es ist ein Retreat, kein Seminar)
- Schaffe mit dem Abendprogramm die Grundlage für eine ‚gute Nacht‘
- Manche Teilnehmer wollen am Abend nicht dabei sein - die Abendeinheit darf also ein freies Angebot sein und auch keine Lücke im Programm darstellen (das ist auch wiederum ein Unterschied zum Seminar, wo am Abend möglicherweise noch Inhalte vermittelt werden)

Tipp zu Deiner persönlichen Energiehygiene

- Zieh Dich in den Pausen bewusst zurück
- Arbeite nicht in den Pausen weiter, in dem Du ein ‚Einzel-Coaching‘ zwischen Tür und Angel durchführst - biete bei Bedarf Einzel-Sessions an
- Ziehe freundlich und klar Deine Grenzen - am besten schon am Beginn bei der Einführung
- Du bist nicht nur Leiterin, sondern energetischer Anker
- Gönn Dir zwischendurch Deine eigene Mitte, geh auf Dein Zimmer
- Du musst nicht alles wissen, was in den Pausen in der Gruppe läuft

Halte den zeitlichen Rahmen

- Pünktlichkeit ist wichtig - vor allem beim Start
- Halte Dich an Deine eigenen Zeiten
- Beginne immer pünktlich - das ist Wertschätzung gegenüber jenen, die schon da sind
- Keine langen Überziehungen - das ist respektlos den Teilnehmern und Dir selbst gegenüber
- Insbesondere Frauen brauchen Struktur als stabilen Rahmen für Flow
- Struktur = maskuliner Halt, in dem das Weibliche sich entfalten kann

Wichtiger organisatorischer Punkt: Essenszeiten

- Sprich die Zeiten mit dem Hotel klar ab
- Wenn das Mittagessen um 13:00 Uhr beginnt, beende Dein Programm spätestens um 12:50 Uhr
- So bleibt Ruhe im Ablauf und der Ablauf wird rund
- Bewusste Leer-Zeiten nehmen das Gefühl des Getriebenseins, das viele ohnehin im eigenen Alltag erleben

Mit einer guten Grobstruktur legst Du das Fundament für ein stimmiges Retreat.

6. Die Ausschreibung

Wir kümmern uns jetzt um die offizielle Ankündigung - und um Deine Ausschreibung bzw. Landingpage.

Hinweis: Du kannst natürlich bereits schon lange vorher (sobald Du mit einer Retreat-Idee schwanger gehst) beginnen, das Retreat zu bewerben, z.B. in dem Du auf Facebook darüber schreibst und sagst: Wer daran interessiert ist, kann sich auf die Voranmelde-Liste setzen lassen. Das mache ich sehr häufig und zeigt mir auch schon, wie groß das Interesse ist.

Warum frühzeitig starten?

- Du füllst das Feld mit Energie
- Interessentinnen können sich bereits anmelden oder vormerken
- Du testest, ob der Markt auf Deine Retreat-Idee anspringt
- Selbst wenn die Location noch nicht 100 % fix ist - Du kannst mit einem Teaser starten

Was ist eine Landingpage?

- Eine einzelne Seite auf Deiner Website, die nur Deinem Retreat gewidmet ist
- Keine Ablenkung durch andere Angebote oder Menüpunkte
- Ziel: klare Informationen und ein Anmeldeimpuls für Deine Zielgruppe

Was gehört auf die Landingpage?

- Titel des Events
- Worum geht es in Deinem Retreat?
- Für wen ist es gedacht?
- Wann findet es statt?
- Wo findet es statt?
- Wer leitet es?
- Was bekommen die Teilnehmer:innen?
- Was ist der konkrete Nutzen, das Versprechen?
- Was kostet es?
- Wie kann man sich anmelden?

Tipp: KI als Text-Hilfe nutzen

- Du kannst Dir Hilfe holen – z. B. mit ChatGPT
- Nutze die KI als Unterstützung, nicht als Ersatz
- Sie ist wie eine fleißige Mitarbeiterin, die Dir Vorschläge macht
- Ich selbst nutze ChatGPT in der Plus-Version
- Je öfter Du mit der KI arbeitest, desto besser lernt sie Deinen Stil

Wichtig:

- Nimm Dir die Vorschläge der KI als Inspiration
- Passe den Text unbedingt an: Thema, Wording, Zielgruppe – alles muss zu Dir passen

Wenn Dir selbst das Texten von vorn herein schwerfällt

- Lass Dich inspirieren – aber behalte Deine Stimme
- Als Webdesignerin erlebe ich oft, wie schwer vielen genau das fällt
- KI kann hier eine echte Entlastung sein und Blockaden lösen. Probier es aus!

Vorgehen für Deine Retreat-Landingpage

Hast Du bereits alle Eckdaten? Schreib sie auf!

- Thema & Intention
- Zielgruppe
- Ziele
- Zeitraum
- Ort / Location
- Leitung
- Preis / Kosten

Lass Dir nun von der KI helfen, um Deine Landingpage zu bauen!

1. Im **Kursbereich** findest Du einen **Prompt (= Eingabetext für die KI)**
2. Fülle die eckigen Klammern mit Deinen Eckdaten aus
3. Lass Dir den Text generieren, speichere ihn extern ab (Word, Pages)
4. Bearbeite und verfeinere ihn so, dass er sich nach Dir anfühlt
5. Schicke Ihn erneut zur Verfeinerung und Perfektion der Lesefreundlichkeit durch die KI mit einem klaren Auftrag. Gib folgenden Prompt ins Feld von ChatGPT ein, mach dahinter einen Doppelpunkt. Danach füge Deinen kompletten Text für die Landingpage ein und drücke auf Eingabe!

„Bitte optimiere meine Landingpage-Texte sprachlich, ohne Inhalte wegzulassen. Achte darauf, dass der Text auch für Leser:innen auf dem Niveau der 8. Klasse gut verständlich ist. Behalte meinen persönlichen Schreibstil bei: klar, einfühlsam und direkt. Verwende kurze Sätze, einfache Wörter und eine freundliche, einladende Tonalität. Gib mir den optimierten Text direkt zurück - ohne zusätzliche Kommentare.“

Danach erstelle mit dem perfekten Text Deine Landingpage und ergänze ihn mit passenden Bildern oder gib den Text Deiner Webdesignerin, damit sie Dir diese Seite baut.

Nicht vergessen!

Der Anmeldebutton muss klar sichtbar sein!

Ohne Einladung zur Anmeldung - keine Buchung. Klar oder?

Fazit

Mit der Landingpage öffnest Du die Tore.

Du bist nun sichtbar mit Deinem Retreat.

Gestalte Deine Landingpage übersichtlich, klar und einladend - erzeuge bereits hier jene Energie, die Du auch in Deinem Retreat vermitteln möchtest

Hinweis: Ich bin auch **Webdesignerin**. Meine Zielgruppe sind vor allem Menschen mit einem ‚spirituellem Business‘ und Vereine. Solltest Du noch keine Website haben, melde Dich gerne für einen unverbindlichen und kostenlosen Zoom-Call oder/und schau auf meine Website: www.diegruenderin.com

7. Teilnehmer-Management

Warum verbindliche Anmeldung wichtig ist

- Anmeldungen über WhatsApp oder E-Mail sind oft nicht verlässlich: Es fehlt die Verbindlichkeit - Du bleibst im Schwebezustand und Teilnehmer committen sich nicht wirklich - d.h. sie melden sich dann auch leichter wieder ab, oft kurzfristig, was für Dich finanziell zu massiven Defiziten führen kann
- **Ein offizielles Anmeldeformular ist der erste professionelle Schritt**
- Es geht darum, Deine Teilnehmer verbindlich zu machen
- Es geht darum, einen Vertrag zwischen Dir und der Teilnehmerin zu schliessen
- Ein Vertrag sorgt für Klarheit und Verbindlichkeit - das hilft Dir und auch der Teilnehmerin

So erstelle ich meine Anmeldeformulare

Ich arbeite seit Jahren mit digitalen Anmeldeformularen.

Vorgehen:

1. Formular in Canva gestalten
2. Als PDF exportieren
3. In PDF-Escape hochladen. (Dieses Programm ist kostenfrei. Den Link dazu findest Du in der **Link-Sammlung am Ende der Kursseite.**)
4. Dort Textfelder und Checkboxen einfügen

So kann das Formular direkt am Bildschirm ausgefüllt und zurückgeschickt werden.

Welche Daten solltest Du abfragen?

- Name
- Adresse
- Handy
- E-Mail
- Geburtsdatum
- Beruf
- evtl. Notfall-Kontakt

Was gehört außerdem ins Formular?

Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB):

- Zahlungs-Modalitäten: Anzahlung, Restzahlung
- Stornobedingungen. Empfehlung: Kostenloser Rücktritt bis zu einem bestimmten Zeitpunkt möglich
- Was passiert, wenn der Retreat abgesagt wird?
- Wie ist das im Krankheitsfall?
- Haftungsausschluss am Ende – sehr wichtig zur rechtlichen Absicherung
- Deine Kontaktdaten
- Deine Bankverbindung

Hinweis zur Flexibilität und individuellen Anpassung

Wir passen unsere Formulare bei jeder Reise oder jedem Retreat leicht an. Es gibt kein Formular, das immer gleich bleibt, weil die Gegebenheiten immer anders sind.

TIPP: Nutze unser RAUMREISEN-Anmeldeformular als Vorlage und passe es an Deine Bedürfnisse an. Du findest das Formular zum Download auf der Kursseite.

Anzahlung - ja oder nein?

- **Unbedingt ja!**
- Die Anzahlung bringt Verbindlichkeit und zeigt Dir: Die Person meint es ernst
- Sie hilft Dir bei der Planung und gibt Dir ein gutes Gefühl
- Wenn Du finanziell in Vorleistung gehen musst (z.B. um eine Location zu reservieren oder um Deinen Flug zu buchen), dann dient die Anzahlung dafür, diese Kosten zu tragen
- Hinweis: Bei kurzfristiger Anmeldung (etwa ab 2 -3 Monate vor Start) hebe ich sofort den Gesamtbetrag ein, die Anzahlung entfällt.

TIPP: Nimm in Sachen Anmeldung und Bezahlung eine klare geschäftliche Haltung ein! Auch, wenn Freunde teilnehmen. Das bewahrt Dich vor Enttäuschungen. Wie heisst es so schön: Klare Rechnung - gute Freundschaft.

Anmeldeschluss

- Nicht immer notwendig, aber manchmal hilfreich
- Vor allem dann, wenn Du selbst Stornofristen vom Hotel einhalten musst
- Setze den Anmeldeschluss so, dass Du noch rechtzeitig alle Buchungen und Reservierungen absagen könntest, ohne Kosten zu tragen
- Faustregel: allerspätestens eine Woche vor dem Retreat - besser aber: 6 Wochen vor dem Retreat. (Sollte es noch Spätentscheider geben, kannst Du diese immer noch mitnehmen)

Was passiert nach der Anmeldung?

- Bedanke Dich persönlich per E-Mail (E-Mail ist in geschäftlichen Belangen die professionellere Form als WhatsApp. Sei selbst bestmöglich professionell in den geschäftlichen Belangen, dann wirst Du auch ernst genommen)
- Halte losen Kontakt, frage nach, ob es offene Fragen gibt
- Erstelle eine WhatsApp-Gruppe - etwa 6 bis 2 Monate vor Retreat-Beginn
 - Für Organisation, Fahrgemeinschaften, Zimmerteilen
 - Zum Kennenlernen der Teilnehmer
 - Zum Aufbau der Energie und Vorfreude
 - Zum Austausch von Fotos und Erfahrungen

Feld aufbauen vor dem Retreat

Poste in der WhatsApp-Gruppe hin und wieder kleine Impulse:

- Ein inspirierendes Bild
- Eine kurze Sprachnachricht
- Ein kleiner Text oder YouTube-Video
- Ein Lied, das dann zusammen gesungen wird
- So entsteht Verbindung und Vorfreude - lange vor dem ersten Treffen

Packliste und Willkommenspost

Etwa 4 Wochen vor dem Retreat sende ich eine Infomail mit der Teilnehmer-Packliste. Das ist eine liebevoll gestaltete Willkommenspost als PDF.

Darin enthalten:

- Ort und Anreiseinfos, Parkplatz-Infos
- Check-in-Zeit
- Ort und Beginn der Gruppenzeit
- Essenszeiten
- Nutzung der Hotelemente (z. B. Sauna)
- Besonders geschätzt wird die **Packliste**. Hier liste ich sehr detailliert alles auf, was die Teilnehmer:innen einpacken sollen. z.B.
 - Besondere Kleidung
 - Yogamatte, Kissen, Decke
 - Notizbuch & Stift
 - Persönliches Symbol für den Altar

Pre-Meeting via Zoom

Bei größeren Retreats oder Reisen biete ich ein Online-Vortreffen an. Ich mache das ziemlich genau 4 Wochen vor Beginn.

Inhalte:

- Überblick (nicht das Detail) über das Programm und die Zeitstruktur
- Raum für offene Fragen
- Verbindung schaffen, Eintauchen ins Retreat-Feld oder in den Kraftort - mit Meditation, Musik, kleiner Übung, Dia-Show usw.

Das Pre-Meeting schafft Vertrauen und Vorfreude - es ist ein wertvoller emotionaler als auch informativer Einstieg. Sind die Teilnehmer informiert, fühlen sie sich sicher und respektiert.

Fazit

Mit einem klaren Anmeldeprozedere und liebevoller Vorbereitung begleitest Du Deine Teilnehmer schon vor dem Retreat in den Prozess, der sich dann am Retreat noch weiter öffnen und zeigen darf.

8. Marketing & Werbung

Vielleicht denkst Du jetzt: Endlich Social Media!

Vielleicht auch: Wahnsinn, wie viel es braucht, bis ein Retreat überhaupt nach außen gehen kann.

Na dann: Willkommen zum Thema Marketing – einem der größten und auch herausforderndsten Bereiche. Willkommen bei der „never ending story“!

Real Talk

- Marketing ist ein Fass ohne Boden
- Es gibt **NICHT DIE ‚EINE RICHTIGE‘** Marketing-Strategie
- Es gibt auch keine Garantie, dass eine Strategie (sofort) greift
- Es braucht Ausprobieren, Zeit und Geduld, Disziplin und Ausdauer
- **Steter Tropfen höhlt den Stein - wirklich!**

Das Wichtigste vorab: Worum geht's?

1. Zeige Deiner Zielgruppe Dein Angebot
2. Mach es sichtbar, verständlich, klar und schmackhaft
3. Nutze Wege, die Dir persönlich entsprechen und die Dir leicht fallen

Meine Top 5 Tipps für (fast) kostenfreies Marketing

1. Starte bei Deinen Bestandskunden

- Beginne bei Menschen, die Dich kennen: Teilnehmer:innen vergangener Kurse, Freund:innen, Kolleg:innen, Bekannte, Verwandte
- Keine obligaten Preisnachlässe bei Freunden, das macht Dich unzufrieden – besser individuelle Zahlungsmodi (Raten) oder ein Tauschgeschäft aushandeln (eine Massage, Treatment-Session, Astro-Beratung ... gegen Ermässigung bei Retreat-Kosten). Denke daran: Das Retreats ist Teil Deines beruflichen Einkommens!
- Spricht über Dein Retreat und Bitte um Weiterzuempfehlung und „Teilen“
- Empfehlungsmarketing funktioniert – **wenn Du fragst und bittest**

2. Nutze viele Kanäle - mit Wiederholung

Erstelle einen Online-Flyer und teile ihn **wiederholt** auf Deinen Kanälen.

Zum Beispiel:

- Schreibe Newsletter
- Füttere Deinen WhatsApp-Status
- Baue eine WhatsApp-Broadcast auf
- Instagram, Facebook, TikTok, X, LinkedIn
- Poste Reels, Bilder, Stories
- Mach kurze Videos von der Location oder wie Du vom Retreat erzählt
- Lade zu einem Zoom-Call ein, um Deinen Retreat vorzustellen
- Zeige auf Social Media immer wieder Highlights: Location, Programm, Musik, Natur, Tools ...
- Vertrete eine klare Haltung und sei nicht zu schwammig, weil Du vielleicht Angst hast, dass Dich dann ‚keiner liebt‘. Das Gegenteil ist der Fall. Du baust Deine Marke auf, in dem Du der Welt zeigst, wofür Du wirklich stehst. Dies erleichtert Deiner Zielgruppe, sich für oder gegen Dein Angebot zu entscheiden.

Psychologischer Effekt: Man braucht etwa 9 Kontakte mit einem Angebot, bevor es klickt.

Vor allem: Denke **niemals**, dass Du zu viel Werbung machst! Die Supermärkte schicken seit vielen Jahren regelmässig ihre Post an die Haushalte und sagen auch nicht: Jetzt haben wir schon 20 Jahre Werbung gemacht, jetzt reicht es. Selbst RED BULL und Coca Cola machen noch immer laufend Marketing und Werbung, obwohl wirklich jeder auf der Welt die Marke kennt.

3. Facebook-Gruppen mit Deiner Zielgruppe

- Trete Gruppen bei, in denen sich Deine Wunschkund:innen aufhalten
- Teile dort Dein Angebot - mit klarem Call to Action
- Wichtig: Direkte Verlinkung zur Landingpage
- Niemand klickt sich gerne durch zig Seiten - mach es den Interessierten einfach

4. Der gute alte Flyer oder das Plakat

- Auch im Digitalzeitalter funktioniert Papier
- Es hat Haptik - bleibt in Erinnerung - es tut wohl, etwas in der Hand zu haben
- Überlege: Wo hält sich Deine Zielgruppe auf?
- Drucke professionell gestaltete Flyer, gestalte sie mit **Canva (Link in der Liste)**
- Lass sie an passenden Orten aufliegen oder verteile sie persönlich
- Hänge Plakate auf in Deinem Dorf, auf Pinwänden, Geschäften usw.

5. Bezahlte Werbung - mit Bedacht

- **Printanzeigen sind teuer und oft riskant** (ich habe hier sehr viel ‚Lehrgeld‘ bezahlt)
- **Google Ads:**
 - Kann funktionieren - erst sinnvoll ab ca. 200 Euro im Monat
 - Funktioniert gut bei sehr spezifischen Zielgruppen und Angeboten
 - Wichtig: achte auf die richtigen Keywords und betreue Deine Google Ads regelmässig. Du musst dort ständig neue Anpassungen vornehmen.

Hinweis: Ich betreue auch Kunden in Sachen Google Ads-Kampagnen. Solltest Du daran interessiert sein, diese Marketing-Form zu nutzen und willst/kannst es nicht selbst machen - melde Dich gerne - ich richte Dir **Deine Google-Ads-Max Performance-Kampagne** ein.

- **Facebook-Anzeigen:**
 - mache ich regelmässig - bringt gute Reichweite, Klicks und Kunden
 - Ist günstiger als Google Ads, kann aber auch ins Geld gehen
 - auch hier gilt: Kontinuität ist wichtig

Realistische Erwartung

- Es kann sein, dass Dein erstes Retreat gleich ausgebucht ist (die Magie des Anfangs)
- Es kann aber auch sein, dass niemand kommt und Du musst es absagen!
Verliere nicht den Mut! Bleib daran, mach weiter! Gib niemals auf!
- Persönliches Beispiel: Mein erstes Retreat „Feng Shui für Frauen“ in Jesolo 2008
- keine einzige Anmeldung, nicht einmal eine Nachfrage. Heute: Gut gebuchte und oft ausgebuchte Retreats und Reisen - teils schon über ein Jahr im Voraus.

Fazit

- Marketing ist kein Sprint - es ist ein Teil Deines Alltags und ein Weg ohne Ende
- Plane es wie Yoga, Kochen oder Zähneputzen: regelmäßig, liebevoll, langfristig
- Der Weg lohnt sich - auch wenn's mal holpert

9. Das Detailprogramm

Jetzt geht's an das Herzstück: Dein Programm

Du füllst Dein Retreat mit Leben – mit Deinen Inhalten, Deiner Energie und Deiner Präsenz. In diesem Kurs gebe ich Dir eine Einführung in den Aufbau eines Retreats. Das Thema ist jedoch viel umfangreicher.

Hinweis: Für eine tiefere Programmplanung als auch für den dramaturgischen Aufbau eines Retreats empfehle ich Dir meinen Add-on-Kurs „Retreat-Planer“ – dort findest Du detaillierte Anleitungen zum Aufbau eines stimmigen Spannungsbogens

Meine 5 Tipps für Dein Detailprogramm

1. Schreibe alles auf - erstelle einen Regieplan

- Was machst Du? (Methode, Tool)
- Wie lange brauchst Du dafür? (realistische Zeitplanung)
- Was soll es bewirken? (Ziel des Tools)
- Welche Materialien brauchst Du?
- Wer übernimmt den Part? (Wenn Du im Team arbeitest)

Halte alles schriftlich fest - das gibt Dir Struktur und Sicherheit.

TIPP: Im Kursbereich findest du meinen Regieplan als Vorlage zum Download. Nutze ihn gern als Grundlage und passe ihn an deine eigenen Abläufe und Bedürfnisse an.

2. Bereite den Anfang und das Ende besonders sorgfältig vor

- Das sind sensible Phasen – hier entsteht Vertrauen, Verbindung, Sicherheit
- Am Anfang: Willkommen heißen, gesehen werden, Ankommen in der Gruppe
- Am Ende: Integration, Loslassen, Abschied – auch wenn viele Menschen genau damit Mühe haben
- Tipp: Führe Anfang und Ende klar und strukturiert – das gibt Orientierung

3. Der Hauptteil - inhaltliche Tiefe mit Flexibilität

- Plane detailliert, aber sei offen für den Moment
- Ich selbst visualisiere im Vorfeld jede Session - stelle mir Atmosphäre, Gruppe, Energie vor, aber: Ich klebe nicht am Plan
- Oft reicht ein kurzer Blick in mein Retreat-Skript, um die Passage zu überblicken
- Lass Dich vom Prozess und vom Spirit leiten
- Halte immer mehrere Tools bereit - für Plan B und spontane Anpassungen. Beispiel: Wenn Du eigentlich eine wilde Tanz-Session geplant hast, die Gruppe aber noch in einem emotionalen Prozess steckt - dann bau eine Brücke und wechsele spontan zu einer integrativen Übung wie Co-Counseling oder meditativer Kreativarbeit.
- Flexibilität ist hier eine Stärke - kein Kontrollverlust

4. Prozesse begleiten - aber richtig getimt

In Retreats kommen oft tiefere Prozesse in Bewegung: Tränen, Widerstand, körperliche Reaktionen - all das kann auftauchen. Und das ist nicht nur normal, sondern oft sogar erwünscht. Gerade ein Retreat bietet den geschützten Raum, in dem endlich jene Gefühle spürbar und ausgedrückt werden dürfen, für die im Alltag häufig weder Zeit noch Raum ist. **Als Retreatleiterin bist Du Begleiterin, Leaderin und Raumhalterin. Halte dieses Bewusstsein stetsaufrecht!**

Impulse für Deine Detailplanung:

- Intensive Tools bis spätestens in der Mitte des Retreats einbringen
- Zum Ende hin keine neuen Prozesse mehr anstoßen
- Lass nach einer intensiven Session genug Zeit und Raum für Integration
- Gib Möglichkeiten für Integration, die den Körper miteinbeziehen
- Wenn am letzten Tag etwas aufbricht - bleib präsent, aber geh nicht tiefer rein
- Die Gruppe hat ein Recht auf einen klaren, stabilen Abschluss
- **Wichtig:** Offene Prozesse können herausfordernd sein - für die Teilnehmer:innen genauso wie für dich als Leiterin. Wenn Menschen mit aufgebrochenen Themen oder emotionalen Wunden nach Hause gehen, ohne die Möglichkeit gehabt zu haben, diese weiter zu betrachten oder zu integrieren, kann das schnell als unprofessionell wahrgenommen werden. Der Eindruck entsteht, dass sie mit ihren offenen Fragen alleingelassen wurden. Umso wichtiger ist es, am Ende eines Retreats bewusste Räume für Integration, Austausch und Abschluss zu schaffen - auch wenn nicht alles „fertig“ oder gelöst sein muss.

5. Der liebevolle Raum - die stille Kraft

Der Raum ist ein Teil Deines Programms.

Eine liebevoll und klar gestaltete Umgebung öffnet das Herz, berührt auf tiefer Ebene und vermittelt das Gefühl, gesehen und wertgeschätzt zu sein.

Tipps:

- Gestalte eine Mitte mit Blumen, Kerzen, Symbolen
- Verwende angenehme Düfte, passendes Licht, ruhige Musik
- Räume Unnötiges weg: Stühle, Tische, Gerümpel
- Bereite für jede Teilnehmerin einen persönlichen Platz vor, Z. B. mit einer Karte, einer Blume oder einer kleinen Geste
- Schaffe eine Atmosphäre, in der man sich willkommen und getragen fühlt

Hinweis: Wenn Du tiefer in diese Themen eintauchen möchtest - hol Dir meinen **Retreat-Planer** - Du findest ihn in meinem Shop.

Das war die PRE-RETREAT-Phase!

Du hast jetzt alle Grundlagen, um Dein Retreat professionell vorzubereiten
Jetzt geht's in Phase 3: Die Durchführung.



PROJEKT-PHASE 3

DAS RETREAT

PHASE 3 - Das Retreat selbst

Du bist bestens vorbereitet - und jetzt heißt es: GO!

Das Retreat beginnt nicht erst mit der ersten Begrüßung - es beginnt in Dir schon lange vorher. Für mich persönlich startet es spätestens beim Koffer oder Autopacken: 100 % Präsenz, 100 % Leadership, 100 % hohe Schwingung, die ich ins Feld voraus schicke.

Du glaubst, das funktioniert nicht? Probier es aus!

Innere Haltung & Präsenz

- Du bist die Leiterin/der Leiter - und das beginnt im Bewusstsein
- Übernimm bewusst Deine Führungsrolle
- Nicht im Sinne von Dominanz oder Ego-Darstellung, sondern als Verantwortung: Du sitzt am Steuer - im „Driverseat“
- Halte diesen Raum mit Klarheit, Liebe und Ruhe - das gibt der Gruppe Sicherheit

Vorbereitung vor Ort

- Sei früh genug da!
- Gestalte den Raum in Ruhe: Mitte, Sitzordnung, Stimmung, Musik zum Ankommen ...
- Plane eine Stunde nur für Dich: meditieren, duschen, ankommen, ausruhen: Diese Stunde vor dem Start ist Gold wert!

Der Beginn des Retreats

- Begrüßung & Orientierung
- Starte mit einer kurzen Einstimmung, damit die Energien sich beruhigen - z. B. Singen, Räuchern, Meditation
- Wichtig: Orga-Info für die Gruppe
 - Wo sind die Toiletten?
 - Wie läuft das Essen ab?
 - Wie ist der Tagesablauf grob?
 - Gibt es offene Fragen zur Unterkunft oder Organisation?
- Schaffe Klarheit **bevor** Du mit den Inhalten beginnst

Zeitstruktur leben

Pünktlichkeit ist Führung!

- Sei selbst immer als Erste am Platz
- Starte und beende Einheiten pünktlich
- Wenn Du überziehen musst: Frag die Gruppe vorher. Maximal 10 Minuten - und entsprechend die nächste Einheit später starten
- Struktur gibt Halt - besonders bei emotionalen Prozessen
- Die Gruppe folgt Deiner inneren und äußeren Ordnung

Pausen - für die Teilnehmer UND für Dich

Teilnehmerpausen

- Plane sie ausreichend ein
- Nicht nur für WC und Kaffee, sondern zur Integration
- Gespräche in der Pause sind Teil des Retreats
- Biete gesunde Snacks an: Obst, Nüsse, Schokolade, Energie-Wasser
- Lass entspannende Musik laufen
- Lüfte den Raum nach intensiven Sessions

Deine eigene Pause

- Geh aus dem Raum, zieh Dich zurück, schütze und kläre Deine Energie
- Keine Gespräche, keine Einzelbegleitung, kein energetisches Weiterarbeiten
- Du darfst auch allein essen, wenn Du merkst, dass Dir das gut tut - kündige das einfach im Orga-Teil an
- Je intensiver das Retreat, desto wichtiger Dein Rückzug! Denke daran: **DU bist die Raum-Halterin!**

Reflexion & Notizen

Nach jeder Einheit: Notizen machen. Stichworte reichen!

Was lief rund? Was hat gefehlt? Was kannst Du beim nächsten Mal verbessern?

Beispiele:

- Meditation dauert länger als geplant → nächstes Mal: mehr Zeit einplanen
- Austausch war zu früh → lieber zuerst nonverbale Integration anbieten
- Tiefer Prozess? → Möglichkeit für Co-Counseling oder sanfte Körperarbeit einbauen
- Nutze den laufenden Retreat für Deine persönliche Weiterentwicklung als Leiterin und Optimierung des Retreats für den nächsten.

Abschlussphase & Abschied

Ein klarer Abschluss ist wichtig!

- Integrations-Tool in der letzten Phase
- Abschlussritual
- Feedbackrunde
- Aufräumen (wenn angeboten wird - nicht fordern)

Abschied

- sehr bewusst und von Dir gut geführt gestalten
- persönlich, aber nicht endlos, eher straff - es war genug Zeit zum ‚viel Reden‘
- vermeide selbst, nach dem Retreat noch in lange Gespräche verwickelt zu werden, Du hast gearbeitet und hast jetzt ein Recht auf Erholung.
- mach die ‚Retreat-Tür‘ liebevoll, aber bestimmt zu
- Der Retreat-Abschied ist wie das Dessert - er ist wohlig und süß, gibt wundervolle Gefühle - viele genießen das und es sollte am besten nie enden ...

Du bist die, die zu sagen hat: Das Retreat ist jetzt vorbei.

Direkt nach dem Retreat - für Dich selbst

- Ein Retreat geht auch für Dich tief
- Es ist völlig normal, wenn danach ein Gefühl der Leere aufkommt
- Du fällst aus einer hohen Schwingung zurück in den Alltag
- Gib Dir ein eigenes Ritual: Dank, Integration, Belohnung, Stille, Musik, Spaziergang machen, Schreiben, in Ruhe Deine Retreat-Sachen verräumen ...
- Erkenne an, was Du geleistet hast: Das war kein Halli-Galli-Event - **das war ein Beitrag zur menschlichen Entwicklung**

Hinweis auf weiteres Angebot von mir:

Wenn Dich das Thema ‚*Feminine Leadership*‘ interessiert - schau ab und zu in meinen Shop - es gibt demnächst einen Kurs zu diesem Thema.

Und jetzt geht's gleich weiter mit der 4. Phase:

Post-Retreat - Die Nachbereitung.



PROJEKT-PHASE 4 POST-RETREAT

Phase 4: POST-RETREAT

Viele Retreatleiter:innen vergessen sie – oder schenken ihr kaum Zeit, Energie oder Aufmerksamkeit. Dabei ist gerade diese Phase extrem wertvoll – für Dich, für Deine Teilnehmerinnen, für Dein nächstes Retreat, für Dein Business und Deinen Marken-Aufbau.

Merke: Nach dem Retreat ist vor dem Retreat!

Warum die Post-Retreat-Phase so wichtig ist

1. Für Dich selbst

- Reflektiere: Was war richtig gut? Was möchtest Du beim nächsten Mal anders machen?
- Wie war's finanziell – hat es sich gelohnt oder hast Du draufgezahlt?
- Welche neuen Impulse hast Du bekommen – inhaltlich, strukturell, emotional?

2. Für Deine Teilnehmer:innen

- Sie fühlen sich gesehen, begleitet, wertgeschätzt - auch nach dem offiziellen Ende
- Eine kleine Überraschung nach dem Retreat wirkt oft nachhaltiger als viele Worte währenddessen

3. Für Deine Kooperationspartner

- Zeige Wertschätzung gegenüber Hotel, Shuttle, Köchin, Assistentin ...
- Schreib eine kurze Danke-Nachricht mit persönlichem Rückblick, einem Foto, einer Karte ...

4. Für Deine Marke & zukünftige Retreats

- Zufriedene Kundinnen empfehlen Dich weiter
- Du bekommst leichter neue Buchungen - durch Begeisterung und Resonanz

Was kannst Du konkret in dieser Phase tun?

1. Danke sagen

- Eine kurze, liebevolle Nachricht an TN und Partner per E-Mail oder WhatsApp
- Wirkt mehr als Du denkst

2. Feedback einholen

- Google-Rezension
- Freier Erfahrungsbericht (Text, Bild, Audio, Video-Botschaft)
- Strukturierte Umfrage oder Feedbackbogen (online oder schriftlich)
- Plane Feedback direkt im Retreat - jedoch nicht zwingend, sondern freiwillig

3. Reflexion für Dich selbst

- Hast Du Deine Vision und Deine Ziele erreicht?
- Was war besonders an diesem Retreat?
- Was hat sich erfüllt - vielleicht sogar übertroffen?

- Was unterscheidet Deine Retreats von anderen?
- Wie hast Du Dich gefühlt? Wo warst Du sicher, was hat Dich verunsichert?
- Gab es Trigger, die Dich aus Deiner Rolle katapultiert haben und die Du Dir näher anschauen kannst?
- Diese Erkenntnisse helfen Dir bei Deiner Positionierung und Markenbildung

4. Dein Programm überarbeiten

- Nutze Deine Notizen und passe Dein Konzept direkt an
- Je frischer, desto besser
- Sammle Ideen für Varianten, Optionen, Plan B
- Langfristig baust Du damit ein hochwertiges und tragfähiges Retreat-Format auf

5. Budget durchrechnen

- Was hast Du tatsächlich eingenommen?
- Was ist übrig geblieben?
- Wo kannst Du optimieren? TN-Zahl, Preis, Location, Dauer ...?

6. Social Media nutzen

- Reale Bilder, Reels, Videos, Zitate - mit Einverständnis
- Zeig verschiedene Aspekte: Stimmung, Ort, Prozess, Natur, Ergebnisse
- Teile Deine Begeisterung, teile Kunden-Feedbacks
- Psychologie: 9 Sichtkontakte braucht es im Schnitt, bis jemand bucht
- Bleib also sichtbar - nicht nur vor dem Retreat, sondern auch danach

7. Nachtreffen anbieten

- Online oder vor Ort
- Frauenkreis, Austausch, Rückblick, Ritual
- Schaffe einen Raum für Integration - auch zeitversetzt
- Ideal auch, um ein **Folgeangebot** vorzustellen (z. B. Dein nächstes Retreat)
- Unterschätze nicht den Wert eines Nachtreffens für die Kundenbindung

8. Einzelsessions anbieten

- Wenn Du 1:1 arbeitest: biete vertiefende Sitzungen an
- Teilnehmerinnen sind oft nach dem Retreat besonders offen dafür

9. Post-Letter schreiben

- Per E-Mail oder (noch besser) per echter Briefpost
- Inkludiere Fotos, Rituale, Tools, Gedanken
- Ein kleines Geschenk? Ein Symbol? Eine Blume? Eine personalisierte Karte?
- Handschriftliche Karte = 10-fache Wirkung und vergisst niemand!

10. Gutschein für das nächste Retreat

- Kein Frühbucherrabatt vorab - sondern ein DANKE-Gutschein danach
- Limitiere die Gültigkeit (z. B. bis Ende des Folgejahres)
- Wirkt wertschätzend und bindet Deine besten Kundinnen langfristig

11. Verbreite Deine Erfahrung

- Podcast, YouTube, Interview ...
- Erzähl, wie es war - was es bewegt hat - was Retreats bewirken können
- Neue Kundinnen finden oft über persönliche Geschichten den Weg zu Dir

Fazit

Die Post-Retreat-Phase ist keine Kür, sie ist Teil des Ganzen. Sie dient der Qualitätssicherung, der Kundenbindung und der Markenbildung. Nutze sie, um das Licht, das Du im Retreat entzündet hast, weiter leuchten zu lassen - in Dir und in Deinen Teilnehmerinnen.

Mein Tipp zum Abschluss der Phase 4

Mach jetzt ein kurzes Brainstorming für Dich:

Was willst Du persönlich in Zukunft in der Post-Retreat-Phase umsetzen?

Nimm Dir ein Notizbuch und schreib los - so bleibst Du in Deiner Retreat-Power.

Schlusswort

Was für eine Reise!

In den letzten Tagen (oder waren es Wochen?) hast Du Dir nicht nur Wissen rund ums Planen und Leiten von Retreats angeeignet – Du hast Deine ganz eigene Vision geschärft, Ideen sortiert, Strukturen gebaut und vielleicht sogar schon den ersten Schritt in die Umsetzung gemacht.

Damit bist Du am Ende dieses Kurses angekommen – und ich hoffe, Du spürst, wie viel du auf dem Weg bereits bewegt, durchdacht, geplant und entfaltet hast.

Vielleicht magst Du jetzt noch einmal auf Deine Visionen und Notizen vom Kursbeginn schauen: Was hast Du Dir damals vorgenommen? Welche Fragen hast Du mitgebracht? Was steht auf deinen Post-its? Was davon hast Du im Lauf des Kurses für Dich klären oder weiterentwickeln können?

➔ **Falls es noch Themen gibt, die für Dich offen geblieben sind, oder wenn neue Fragen aufgetaucht sind – schreib mir jederzeit gern eine E-Mail an:**

✉ office@raumreisen.com

Ich arbeite bereits am nächsten Schritt: einem **Vertiefungskurs**, in dem wir gemeinsam tiefer eintauchen – in all die Themen, die im Basiskurs nur angerissen wurden. Und das Beste daran: Der Vertiefungskurs ist Teil des **RAUMREISEN-Zertifizierungsprogramms**. Damit kannst Du Dein persönliches Zertifikat „**Reise- & Retreatorganisation**“ erhalten. Weitere Infos findest Du in Kürze auf meiner Website.

Und jetzt zum Schluss noch eine Bitte von Herzen:

📣 **Ich freue mich riesig über Dein Feedback!**

Was hat Dir geholfen? Was nimmst Du mit? Was wirst Du umsetzen?

Danke, dass Du diesen Weg gegangen bist.

Danke für Dein Vertrauen.

Vielleicht sehen wir uns bald – beim nächsten Retreat ... oder im nächsten Kurs.

Herzlich,

Maya Maria Tilg

Mougins, Côte d'Azur, Juli 2025



DER RAUM IST FREI.
MACH DEIN DING!

WWW.RAUMREISEN.COM