



CANTIENICA®
Körper in Evolution

Empfehlungsmarketing

Empfehlung ist die beste Werbung



Inhaltsverzeichnis

Liebe CANTIENICA®-Trainerin, lieber CANTIENICA®-Trainer	3
Warum Empfehlungen so wertvoll sind	4
Dein Hebel, um Empfehlungen auszulösen	4
Wirksamkeit	4
Wie zeigt sich Wirksamkeit konkret?	4
Vertrauen	5
Wie baust du Vertrauen auf?	5
Orientierung	6
Wie gebe ich Orientierung konkret?	6
Freiwilligkeit	8
Freiwilligkeit – einladen, nicht drängen	8
Dankbarkeit	9
Dankbarkeit zeigen	9
Wie holst du ein Testimonial ein?	10
Wichtige Regeln beim Umgang mit Feedback	10
Impressum	12

Vorwort

Liebe CANTIENICA®-Trainerin, lieber CANTIENICA®-Trainer,

es ist kein Geheimnis, Weiterempfehlungen sind und bleiben die beste Werbung.

Eine deiner Kundinnen erzählt ihrer Freundin begeistert, wie sehr sich ihr Rücken verändert hat. Schmerzen weg, sie kann endlich wieder gut schlafen.

Eine andere ist überglücklich, weil ihre Blase nicht mehr tröpfelt.

Ein Workshopteilnehmer empfiehlt dich im Büro weiter.

Meine Frisörin im Ort hört oft, dass Kundinnen über Nackenschmerzen klagen. Sie hat meine Flyer im Salon ausgelegt – seither kommen immer wieder neue Anfragen.

Das ist Word of Mouth – die wirksamste, ehrlichste Form von Werbung. Sie braucht keine großen Kampagnen, nur eines: echte Wirkung und Vertrauen.

Laut unseren Erhebungen kommen rund ein Drittel bis die Hälfte aller neuen Kund:innen über Empfehlungen ins Training oder in Workshops.

Manche finden zu dir, weil sie ein Buch von Benita Cantieni gelesen haben – oft ein Geschenk von jemandem, der selbst gute Erfahrungen gemacht hat.

Empfehlungsmarketing ist wohl der stärkste Hebel überhaupt, um dein Angebot bekannt zu machen und Vertrauen aufzubauen.

Dieser Leitfaden zeigt dir, wie du Empfehlungen gezielt förderst:

- ohne Druck, sondern mit Wertschätzung
- mit kleinen Impulsen, die deine Arbeit sichtbar machen
- so, dass du dich dabei wohlfühlst.

Herzlich,
dein CANTIENICA®-Team

Empfehlenswert sein

Warum Empfehlungen so wertvoll sind

Empfehlungen sind oft der Anfang einer Beziehung, die von Vertrauen getragen wird. Sie entstehen ganz beiläufig: beim Gespräch mit Freund:innen, beim Sport oder im Familienkreis.

Manchmal braucht es nur einen Satz wie:

„Probier das mal aus – mir hat das CANTIENICA®-Training unglaublich geholfen.“

So entsteht Interesse, lange bevor jemand aktiv nach einem Angebot sucht.

- Empfehlungen basieren auf Vertrauen – sie kommen von Mensch zu Mensch.
- Menschen, die dich über eine persönliche Empfehlung finden, sind oft schon überzeugt.
- Word of Mouth funktioniert dauerhaft, weil zufriedene Kund:innen immer wieder erzählen, was ihnen geholfen hat.

Dein Hebel, um Empfehlungen auszulösen

Zufriedenheit ist ein ganz wichtiger Hebel. Sie entsteht nicht unbedingt von allein – du tust viel dafür:

- Du schaffst Vertrauen durch Kontinuität.
- Du forderst deine Kund:innen heraus, damit sie spürbare Erfolge erzielen.
- Die Methode entfaltet ihre Wirkung, weil du sie mit Überzeugung repräsentierst.
- Und du schaffst Nähe durch deine Persönlichkeit und deine Art, Menschen zu begleiten

Hier sind fünf weitere Hebel, die du aktiv nutzen kannst:

Wirksamkeit

Die Menschen erleben direkt, dass dein Training etwas verändert. Du machst diesen Erfolg sichtbar und bewusst, sodass sie es benennen und weitergeben können.

„Seit ich CANTIENICA® mache, fühle ich mich aufrechter und beweglicher.“

Wie zeigt sich Wirksamkeit konkret?

Spürbare Veränderung:

„Meine Rückenschmerzen sind schon nach drei Stunden besser.“

„Ich stehe aufrechter, ohne daran zu denken.“

„Mein Beckenboden fühlt sich kräftiger an.“

Vergleich vorher-nachher:

„Am Anfang konnte ich kaum 10 Minuten sitzen – jetzt halte ich eine Stunde schmerzfrei durch.“

„Vor dem Training habe ich mich immer zusammengesunken gefühlt – jetzt fühle ich mich größer.“

Rückmeldungen einholen und spiegeln:

„Merkst du, wie viel stabiler dein Becken heute ist?“

„Schau mal, deine Haltung hat sich schon deutlich verändert.“

Erfolge dokumentieren:

- Fotos (nur mit Einverständnis)
- kurze Notizen für die Kundin selbst
- Feedbackbögen

Regelmäßig erinnern:

„Weißt du noch, wie es sich vor ein paar Wochen angefühlt hat?“

„Du bist schon viel freier in der Bewegung.“

Wirksamkeit zeigen heißt, dass du die Veränderungen sichtbar machst, benennst und wertschätzt – damit die Kund:innen es selbst realisieren und weitererzählen.

Vertrauen

Empfehlungen entstehen, wenn die Menschen sich sicher, gesehen und respektiert fühlen. Vertrauen ist das Fundament – ohne Vertrauen wird niemand von Herzen empfehlen.

Wie baust du Vertrauen auf?**Durch Zuverlässigkeit**

- pünktlich und vorbereitet sein
- verbindlich kommunizieren (Termine, Rückmeldungen)
- transparent mit Preisen und Abläufen umgehen

„Wir starten pünktlich um 18 Uhr, ich freue mich auf dich.“

„Du bekommst alle Infos schriftlich, damit du dich gut orientieren kannst.“

Mit Wertschätzung

- aktiv zuhören, auch wenn es nicht nur um den Körper geht
- kleine Fortschritte anerkennen
- auf Augenhöhe bleiben

„Ich sehe, wie viel Mühe du dir gibst – das zahlt sich aus.“

„Das ist ein wichtiger Schritt, du kannst stolz auf dich sein.“

Authentisch sein

- ehrlich sagen, was du kannst – und auch, wo du nicht weiterhelfen kannst
- dich nicht verstellen
- eigene Erfahrungen teilen, wenn es passt

„Wenn du magst, erzähle ich dir, wie es mir mit der Aufrichtung am Anfang ging.“

Verlässliche Rahmenbedingungen schaffen:

- klare Strukturen und Regeln geben Sicherheit
- freundlich bleiben, auch wenn mal etwas schiefgeht

„Sollte mal etwas dazwischenkommen, sag mir einfach rechtzeitig Bescheid – wir finden eine Lösung.“

Ein Klima von Respekt und Diskretion pflegen:

- alles, was im Training besprochen wird, bleibt vertraulich
- Menschen dürfen sein, wie sie sind

„Alles, was du hier erzählst, bleibt hier.“

Vertrauen wächst, wenn Menschen merken: *„Hier werde ich gesehen, ernst genommen und professionell begleitet.“*

Orientierung

Wie gebe ich Orientierung konkret?

Manche Menschen trauen sich nicht, dein Training weiterzuempfehlen, weil sie nicht genau wissen, wie sie es in Worte fassen sollen.

CANTIENICA® – wie erkläre ich das denn?

Andere denken vielleicht: *„Das ist nur was für spezielle Fälle – Rückenschmerzen oder Beckenbodenprobleme.“* Viele wissen schlicht nicht, wem genau dein Training helfen kann oder wie der Einstieg funktioniert.

Deshalb ist es so wichtig, dass du Orientierung vorgibst und zeigst:

- Wer profitiert besonders?
- Was verändert sich?
- Wie läuft es ab?
- Wer kann einfach mal schnuppern?

Du kannst deinen Kundinnen helfen, den Nutzen zu benennen und Gelegenheiten zum Weitererzählen zu erkennen.

Zielgruppen benennen:

Erkläre, für wen CANTIENICA® besonders hilfreich ist:

- Menschen mit Rückenschmerzen oder Verspannungen
- Frauen nach der Schwangerschaft
- Menschen mit Skoliose oder Haltungsschwächen
- alle, die mehr Stabilität und Aufrichtung wollen etc.

„Viele meiner Kund:innen kommen wegen Blasenschwäche und weil sie wieder unbeschwert unter die Leute möchten.“

Alltagsbezüge herstellen:

Gib Beispiele aus dem Alltag, in dem andere den Bedarf erkennen:

„Wenn jemand nach langem Sitzen immer Rückenschmerzen hat...“

„Falls Sie jemanden kennen, der sich oft müde und zusammengesackt fühlt...“

„Vielleicht haben Sie Freund:innen, die nach einer OP wieder Kraft aufbauen wollen...“

Konkrete Situationen ansprechen:

Mach es den Menschen leicht, im Kopf Verbindungen herzustellen, erinnere sie an Gelegenheiten:

- „im Bekanntenkreis“
- „im Kolleg:innenkreis“
- „im Verein“

„Oft erzählen Menschen beim Sport oder im Büro, dass sie ständig Verspannungen haben – genau da kann CANTIENICA® helfen.“

Unsicherheiten abbauen:

Viele zögern, weil sie nicht sicher sind, ob es passt. Mach deutlich:

- alle sind willkommen
- es braucht keine Vorkenntnisse
- das Training wird individuell angepasst

„Auch wer noch nie etwas Ähnliches gemacht hat, kann jederzeit einsteigen.“

Material an die Hand geben:

Empfehlungskarten, Flyer oder Links helfen, Infos einfach weiterzugeben.

- kleine Karten mit deinem Kontakt
- ein QR-Code zur Website
- ein Gutschein für eine Schnupperlektion

Orientierung entsteht, wenn Menschen spüren, dass sie willkommen sind.

Freiwilligkeit

Freiwilligkeit – einladen, nicht drängen

Empfehlungen wirken nur dann nachhaltig, wenn sie aus Überzeugung und Freiwilligkeit entstehen. Niemand möchte das Gefühl haben, er müsse dich weiterempfehlen.

Dein Ziel ist es, den Weg sanft zu öffnen – nicht zu drängen.

Wie kannst du Freiwilligkeit zeigen und trotzdem einladen?

Den richtigen Moment abwarten: Sprich Empfehlungen nicht mitten in der ersten Stunde an. Warte, bis Vertrauen gewachsen ist und der Mensch einen spürbaren Nutzen erlebt hat.

„Es freut mich sehr, dass Sie schon so viel Positives merken.“

Dezent anbieten:

Formuliere deine Einladung freundlich, offen und ohne Erwartungsdruck.

„Wenn Sie möchten, können Sie meine Kontaktdaten gerne weitergeben.“

„Falls Ihnen jemand einfällt, der Unterstützung brauchen könnte – ich freue mich, wenn Sie erzählen, wie es Ihnen hier ergeht.“

Nicht nachhaken oder drängen:

Wenn jemand nicht reagiert, ist das völlig in Ordnung. Respektiere, dass manche Menschen gern erst länger abwarten oder Empfehlungen gar nicht aussprechen möchten.

Niedrigschwellige Möglichkeiten bieten:

Mache es leicht, aber unverbindlich, etwas weiterzugeben:

- ein kleiner Stapel Visitenkarten
- ein Link zur Website
- ein Flyer zum Mitnehmen

Den Wert der Empfehlung betonen – ohne Pflichtgefühl:

Mach klar, dass jede Empfehlung eine Wertschätzung ist, aber kein Muss.

„Das ist natürlich völlig freiwillig – ich freue mich einfach, wenn Sie zufrieden sind.“

Kurz gesagt: Empfehlungen brauchen Raum, um frei und ehrlich zu wachsen.

Dankbarkeit

Dankbarkeit zeigen

Wenn Menschen dich weiterempfehlen, schenken sie dir ihr Vertrauen – das ist alles andere als selbstverständlich. Ein ehrliches Dankeschön bestärkt sie darin, es beim nächsten Mal wieder zu tun.

Dankbarkeit macht Empfehlungen zu einer wertschätzenden Verbindung, nicht zu einer Transaktion.

Wie kannst du Dankbarkeit zeigen?

- Persönlich danken: Ein einfaches, echtes „Danke“ wirkt oft mehr als jedes Geschenk.
- ein persönlicher Anruf oder eine Nachricht
- ein paar handgeschriebene Zeilen

„Vielen Dank, dass Sie mich empfohlen haben – das bedeutet mir sehr viel.“

Kleine Aufmerksamkeiten überreichen:

Du kannst deine Wertschätzung auch mit einer kleinen Geste ausdrücken, z. B.:

- ein liebevoll gestalteter Übungsplan
- ein Gutschein für eine Probestunde
- ein Rabatt auf die nächste Stunde

Sichtbar machen, dass Empfehlungen wertvoll sind:

Mach klar, dass du sie nicht als Selbstverständlichkeit ansiehst.

„Empfehlungen sind für mich das schönste Kompliment.“

Kein Pflichtgefühl auslösen:

Dankbarkeit heißt nicht, Druck aufzubauen. Ein Dankeschön ist ein Geschenk, kein Handel.

„Das ist einfach meine Art, Danke zu sagen – fühlen Sie sich zu nichts verpflichtet.“

Langfristig im Kontakt bleiben:

Wer dich empfiehlt, fühlt sich oft noch stärker mit dir verbunden. Halte diese Beziehung lebendig – mit einem Gruß, einer Karte oder einer kleinen Neuigkeit.

Dankbarkeit zeigt: „Ich sehe und schätze, was Sie für mich getan haben.“ Das schafft Bindung – ganz ohne Erwartung.

Erfolgsgeschichten zeigen & Testimonials nutzen

Menschen vertrauen echten Geschichten mehr als jeder Werbebotschaft. Wenn andere erzählen, was dein Training bei ihnen verändert hat, macht das neugierig – und senkt die Hemmschwelle, selbst zu starten.

Testimonials sind kraftvolle Türöffner.

Wie holst du ein Testimonial ein?

Den guten Moment abpassen:

- Nach ein paar Stunden, wenn spürbare Erfolge da sind
- Nach einem Workshop
- Bei positiver spontaner Rückmeldung

Dezent fragen:

„Darf ich Sie fragen, ob Sie ein paar Sätze schreiben mögen, wie das Training für Sie war?“

„Ich freue mich sehr über Ihr Feedback – wenn Sie möchten, kann ich das auch anonymisiert auf meiner Website zeigen.“

Einfach machen:

Gib ein paar Leitfragen:

- Was hat sich für Sie verändert?
- Was war Ihr schönster Aha-Moment?
- Was würden Sie jemandem sagen, der überlegt, hier zu starten?

Biete an, bei der Formulierung zu helfen. Lass spüren, dass es keine Pflicht ist.

Wie kannst du Testimonials nutzen?

Online:

- auf deiner Website unter „Stimmen meiner Kund:innen“
- als Zitat in Social Media Posts
- in deinem Newsletter

Offline:

- auf Flyern oder Empfehlungskarten
- als kleine Aushänge im Studio

Wichtige Regeln beim Umgang mit Feedback

- Immer Einverständnis einholen (schriftlich oder per E-Mail reicht).
- Klären, ob der volle Name genannt werden darf oder nur Initialen.
- Keine Inhalte verändern – nur Rechtschreibung oder Kürzung in Rücksprache.
- Feedback vertraulich behandeln, wenn es nicht veröffentlicht werden soll.

Formulierungsbeispiele für die Anfrage

„Es freut mich sehr, dass Sie solche Fortschritte gemacht haben. Wären Sie bereit, mir ein kurzes Feedback zu geben, das ich als Beispiel für Interessierte nutzen darf?“

„Falls Sie sich wohlfühlen – es ist natürlich völlig freiwillig.“

„Vielen Dank! Ihre Rückmeldung hilft auch anderen, Vertrauen zu finden.“

Testimonials machen sichtbar, was dein Training bewirkt. Sie erzählen echte Geschichten – und genau das überzeugt am meisten.

Danke, dass du deine Kompetenz, deine Begeisterung und deine Haltung nach außen trägst.
Empfehlungen entstehen dort, wo Vertrauen wächst – und genau dafür bist du bestens vorbereitet.

Viel Freude und Erfolg dabei, Menschen zu begeistern, die dich und deine Arbeit weitertragen.

Herzliche Grüße

Dein CANTIENICA®-Team

Impressum

CANTIENICA AG
Benita Cantieni
Hofwiesenstrasse 2
8057 Zürich

Tel. +41 44 388 72 72

office@cantienica.com
cantienica.com

Vertretungsberechtigte: Benita Cantieni

Registernummer: CH-020.3.002.779-2 (Handelsregister des Kantons Zürichs)

MWST-Nr.: CHE-107.412.344

©2025 CANTIENICA AG

Foto: Unsplash+

