

MÉTODO WELLNESS®, Programa Termal de Bienestar.

Cristina Pérez

CEO Método Wellness® y Presidenta Asociación Mundo Wellness. León, España.

Palabras clave: Yoga, Wellness, Relajación, Agua, Termal, Respiración, Salud, Bienestar, Calidad de Vida.

Resumen - Prefacio

El Método Wellness® es una práctica de termalismo en grupo (mínimo diez personas) que se realiza en Spas o Balnearios con el objetivo de incrementar el bienestar general. Su estructura fundamental consta de tres partes con una duración estimada de cuatro horas: dinámica dirigida, fundamentada en posturas de yoga que se realiza dentro de la piscina de agua caliente, seguido de un circuito termal y una sesión en sala con técnicas para liberar el estrés que se acumula en el cuerpo (físico, respiratorio, mental y emocional).

1 Introducción

Cristina Pérez, creadora del Método Wellness®: “Mi vida es el camino de la Felicidad. Colaborar en el desarrollo integral de las personas es mi objetivo principal. De modo constante mejoro mi formación en todos los ámbitos en que desempeño mi trabajo, asistiendo a talleres y cursos. Mi trayectoria profesional se puede visualizar en mi perfil de LinkedIn: <http://bit.ly/1VcXPoo>”.

Preside en la actualidad la Asociación Mundo Wellness en León (España), donde se imparte Yoga, Relajación, Meditación, Pilates (máquinas y suelo), Danza Oriental, Zumba y Tai Chi. Da clases semanales de Yoga, Relajación, Meditación e imparte cursos de formación de profesor de yoga y Método Wellness®, a veinte personas hasta el momento. En esta Asociación le acompañan, tanto la Socia-Fundadora del Método Wellness®, Ivonne Lazo, como otros monitores especializados para impartir todas las técnicas que se ofrecen.

Sus referencias de vida son Teresa de Calcuta y Lao Tse y, como maestros, Angel García (Gijón) y Pierre Losa (Bruselas).



Foto 1: Cristina Pérez, CEO Método Wellness®

2 Qué es

El Método Wellness® es una marca registrada que consiste en un programa de termalismo, único en el mundo, dirigido a grupos, de diez integrantes mínimo a veinticinco personas máximo, dependiendo de la capacidad de las instalaciones. Engloba diferentes tipos de actividades encaminadas al bienestar global del individuo.

Nace en el año 2007 como “Yoga Termal” en las termas naturales do Muíño da Veiga, promovido por el Excmo. Concello de Ourense. Desde entonces, se lleva a cabo en distintos balnearios y Spas de la geografía española.

“Wellness” representa un concepto de salud integral con el que se quiere armonizar el cuerpo, el espíritu y el alma. El término es una derivación de las palabras well-being (bienestar), fitness (buena forma física) y happiness (felicidad) y describe un estado de equilibrio salubre entre la mente, el cuerpo y el espíritu que lleva a un sentimiento de bienestar total que incide directamente en la calidad de vida.

Tener tiempo para uno mismo, respirar hondo, relajarse del estrés diario, reponer fuerzas, aumentar la energía vital y elevar la autopercepción. En resumen: sensación de bienestar, relajación y felicidad, tanto a nivel físico como a nivel mental.



Foto 2: Logo registrado Método Wellness®

3 En qué consiste

La raíz del Método Wellness® es una técnica sencilla, basada en el yoga, que no tiene contraindicaciones y no requiere de un estado físico determinado, para practicar dentro y fuera del agua termal. Esto permite que se pueda adaptar a todo tipo de grupos.

Combina técnicas para eliminar tensión, aportar elasticidad y lograr que todo el cuerpo se sienta mejor de forma instantánea, a lo que se suman los beneficios constatados que aportan las aguas termales.

El agua caliente toma un papel muy importante para conseguir estados profundos de relajación, lo que contribuye al equilibrio del sistema nervioso, combate el estrés y los problemas derivados del tipo de vida actual.

Se añaden ejercicios de concentración que calman la actividad incontrolada de la mente. Incrementa el positivismo y mejora el estado de ánimo. No menos importante es el efecto sobre el aparato respiratorio, ya que las técnicas de respiración aumentan la energía, se amplía la capacidad respiratoria y se inhalan los minerales del agua.

La sensación general es de rejuvenecer por todos los efectos que produce, tanto a nivel físico como anímico.

Son tres las etapas principales del Método Wellness®:

- 1) Práctica dirigida dentro de la piscina de agua caliente: el profesor se encuentra en el borde de la piscina para ir dirigiendo a los usuarios, los cuales están orientados hacia él y con el agua cubriéndoles hasta el cuello, para mejorar la realización de los ejercicios, los cuales son: desarrollo del movimiento articular, estiramientos decontracturantes, relajación física y mental y prácticas de respiración. Esta dinámica tiene una hora de duración aproximadamente.



Foto 3: Práctica dentro de la piscina de agua caliente

- 2) Circuito termal: cada participante de modo individual y libremente, durante una hora, más o menos, disfruta de los beneficios del termalismo, hidroterapia y demás elementos que disponga el spa o balneario donde se lleve a cabo (sauna, ducha de sensaciones, pediluvio, piscina de agua fría, baño turco...). Tras este recorrido, los integrantes del grupo se cambian de ropa para pasar a la



siguiente etapa.

Fotos 4-5: Circuito termal

- 3) Práctica dirigida en sala: el espacio estará dispuesto adecuadamente con esterillas en el suelo para que cada integrante pueda tener su lugar. Esta dinámica está orientada a la conciencia y corrección postural (R.P.G.), ejercicios de educación para el movimiento, sesión de estiramientos sencillos para eliminar la tensión física, coordinación de movimiento y respiración, técnicas de concentración y relajación profunda, técnicas de autocontrol y gestión emocional.



Fotos 6-7: Práctica en sala

A esta estructura básica se le puede añadir una práctica al aire libre donde se ejercita respiración dirigida para alcanzar un estado máximo de bienestar físico y mental.



Foto 8: Práctica de meditación al aire libre

En función de las necesidades del grupo y de la disponibilidad de las instalaciones, es posible segmentarlo en tres tipos de programas termales:

- 1) Wellness Express: dos horas de duración. Consta de ejercicios dirigidos dentro del agua seguidos de un circuito termal.
- 2) Wellness Relax: de cuatro horas. Es el definido como básico; consta de ejercicios dirigidos dentro del agua, circuito termal y práctica en sala.
- 3) Wellness Rejuvenece: ocho horas divididas en mañana y tarde. A las actividades definidas en el programa “Wellness Relax” (programa básico) se le añade práctica al aire libre para aumentar la energía y mejorar la respiración, relajación profunda en sala, así como circuito termal y sesión de actividades en sala por la tarde.

3 Público objetivo

El Método Wellness® va dirigido para todo tipo de personas que deseen practicar algo novedoso que contribuya a su bienestar global. El tramo de edad lo podríamos definir así: desde menores que tengan autonomía suficiente para la práctica (11/12 años) hasta mayores con capacidades y cierta movilidad (75/80 años).

En cuanto a aspectos de salud, puramente física o mental, todas las personas son susceptibles de practicar el Método Wellness®; movilidad reducida, esclerosis múltiple, fibromialgias, cuadros de ansiedad o depresión así como cualquier patología que no impida el desarrollo de las diferentes prácticas.

Dado que se realiza en grupo, el desarrollo de habilidades sociales y la energía global suman fuerzas para que resulte atractiva su realización.



Fotos 9/10: Personas de diferentes edades

4 Objetivos

El objetivo general es: “Incrementar la calidad de vida de las personas”

Las metas específicas del Método Wellness® son:

- Recuperar movilidad, flexibilidad y fuerza en todo el cuerpo.
- Prevenir lesiones e incrementar el rendimiento.
- Eliminar tensión física y mental.
- Disminuir el estrés.
- Aprender y practicar técnicas de respiración.
- Alcanzar estados profundos de relajación.
- Practicar ejercicios de concentración para obtener calma y serenidad mental
- Desarrollar habilidades sociales y manejo de las emociones, autocontrol.

Englobándolos en los tres aspectos; físicos, mentales y emocionales:

- a) Físicos: recuperar movilidad, flexibilidad y fuerza, prevención de lesiones e incremento del rendimiento, eliminar tensión.
- b) Mentales: disminución del estrés, concentración, calma y serenidad.
- c) Emocionales: relajación, técnicas de respiración, habilidades sociales, manejo de las emociones (autocontrol), alegría y bienestar.

5 El papel del SPA o Balneario

El Método Wellness® es evidentemente una hibridación entre la Asociación Mundo Wellness y el SPA o Balneario donde se va a llevar a cabo. Por tanto, el rol del establecimiento es fundamental para el buen desarrollo de la práctica. El lugar debe reunir ciertas condiciones como, por ejemplo, una sala polivalente. La implicación de la Asociación Mundo Wellness y su partner (SPA o Balneario) debe estar alineada para el buen funcionamiento y óptimo resultado.

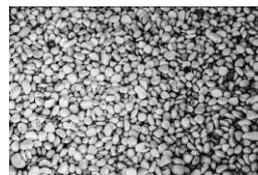


Foto 11: Detalle SPA

Los beneficios para el establecimiento donde se imparte se pueden resumir así:

- Económicos: se perciben ingresos recurrentes.
- Imagen: dado que es algo novedoso, innovador y único, el tener esta actividad en su oferta de servicios, genera una nueva línea de negocio y refuerza la imagen de puesta al día.
- Nuevos clientes: llegada de personas que no conocían el establecimiento. Oportunidad de fidelización para repetir o conocer más a fondo la gama de servicios que ofrece el SPA o Balneario.

A día de hoy, el Método Wellness® se ha impartido en Baños de Molgas (Ourense), León Termal Sport (León), Augas Santas (Lugo) y La Dama Verde (Zamora). La proyección a un año es ampliar el espectro geográfico, una vez que haya profesores que culminen la formación. Estamos inmersos en el desarrollo de un programa de formación dirigido a personas del sector de la salud y/o deporte.

6 Prescriptores – Asociaciones Clave

Entendemos por “Asociaciones Clave” todas aquellas que respondan a la pregunta de si hay otras empresas que nos pueden ayudar a mejorar nuestra propuesta de valor. En otras palabras; proveedores y partners que nos ayuden a ser mejores.

Como estrategia de difusión se han definido diferentes puntos desde donde se puede recomendar el Método Wellness®.

El propio SPA o Balneario donde se lleva a cabo la disciplina, Hoteles con SPA, Clínicas de Fisioterapia, Osteopatía, Traumatólogos, Homeópatas, usuarios que lo han practicado y han comprobado los beneficios personalmente (boca a boca), profesores y Centros de Yoga, tiendas de productos ecológicos y productos de medicina natural, Naturópatas, etcétera.

7 Conclusiones

Tras ocho años de experiencia, hemos verificado cómo el Método Wellness® ha mejorado la calidad de vida de muchas personas, algunas de ellas con necesidades especiales (discapacidad y/o enfermedad), constatando así sus numerosos beneficios para la salud. La inmensa mayoría de las personas que prueban este método repiten.



Fotos 12-13-14-15-16: Detalle circuito termal

La creación de este nuevo producto es un resultado del valor añadido del Método Wellness® y de las instalaciones y experiencia del SPA o Balneario.

Desde la Asociación Mundo Wellness se captan o generan los grupos de usuarios y se realizan las campañas publicitarias –normalmente vía Redes Sociales y mensajería instantánea– por lo que al establecimiento no le genera ningún coste.

Estamos trabajando en el planteamiento de hacer promociones conjuntas, eventos o campañas para llegar a un mayor número de público interesado en la práctica del Método Wellness®.

El hablar y colaborar con otros emprendedores o empresarios nos enseña técnicas y secretos que nos sirven para ampliar el desarrollo del proyecto Método Wellness®. Además, nos permite crear una red para vender el producto a otras empresas y otras colaboraciones. Nuevas oportunidades de conocer a personas influyentes en el sector, como es el caso de la que se brinda con la ponencia en el I Congreso Internacional del Agua.

El generar lazos de colaboración con los SPA y Balnearios llama la atención del público objetivo, a los clientes les gusta que las empresas colaboren y se unan para ofrecer algo nuevo; además, es una llamada de atención para los usuarios de ambas empresas (Asociación Mundo Wellness y el Spa o Balneario) que pueden conocer los beneficios de una y la otra, lo que se traducirá en un mayor número de ventas.

Ambas corporaciones se benefician de la imagen que tienen los clientes-objetivo, por lo que es importante seleccionar correctamente cuál es el partner adecuado. Asimismo, cada uno se beneficia del canal de distribución del otro. La energía conjunta es esencial para que ambos colaboradores se beneficien mutuamente en materia de comunicación, imagen o posicionamiento.

A mayor visibilidad, más posibilidades de venta.

La personalidad de los empresarios o responsables es el punto más importante. Ambos tienen que querer avanzar en la misma dirección y pretender sacar un beneficio del trabajo conjunto en facturación, imagen, posicionamiento y conocimiento. Vital, también, es que ambas empresas compartan puntos en el perfil del público objetivo.

La confianza, por último, es clave para que la fusión sea próspera.

Una alianza consolidada entre la Asociación Mundo Wellness y el SPA o Balneario es imprescindible para el buen desarrollo y visibilidad del Método Wellness®.

8 Agradecimientos

Nuestro profundo agradecimiento a nuestros maestros, colaboradores, clientes, familia, amigos y proveedores por su confianza y apoyo para que Método Wellness® sea una realidad.

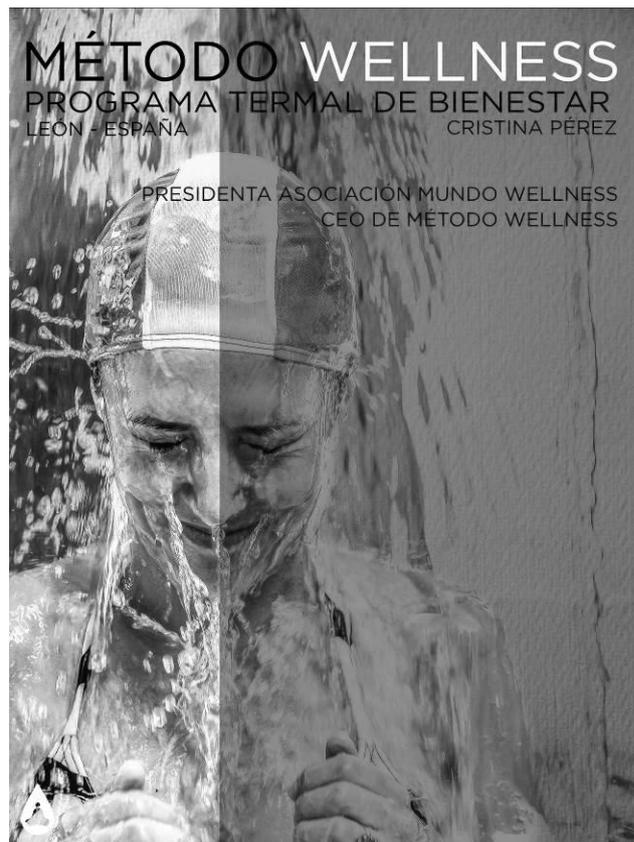
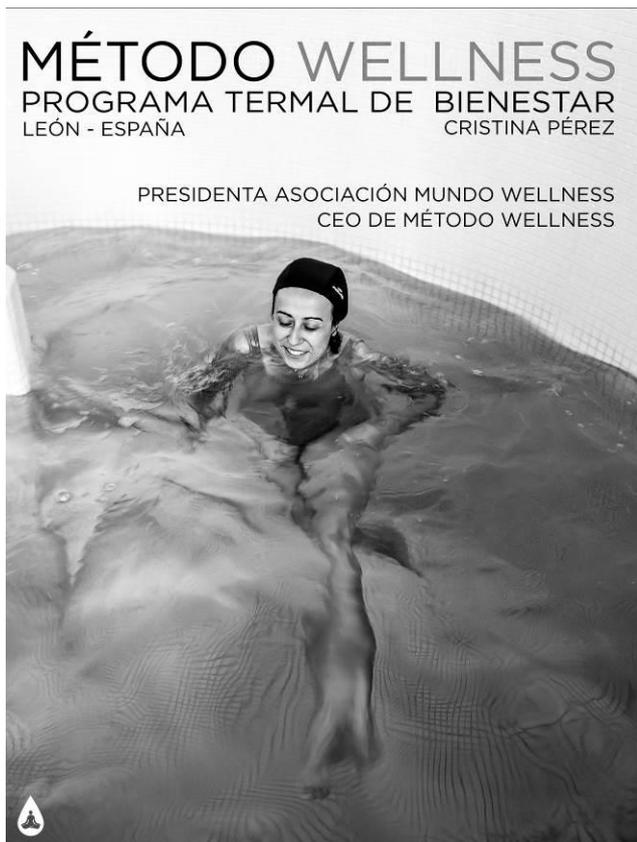
9 Contacto

metodowellness.com

contacto@metodowellness.com

+34.693.642837

Facebook: metodowellness - Twitter: @yogatermal



Fotos 17-18: Póster Oficial Congreso