



GoHealth en Technogym brengen circuittraining naar een nieuw niveau

SAMEN STERK VOOR DE KLANT: ZO ONDERSCHIED JE JE ALS FITNESSSONDERNEMER

‘Go for a better lifestyle’. Dit is de slogan van de nieuwe healthclub-keten GoHealth. Met reeds drie vestigingen en groei aspiraties naar minimaal 25 vestigingen, timmeren ze met hun concept gebaseerd op circuittraining hard aan de weg. Een belangrijke partner is Technogym met de BIOCIRCUIT-training.

Door: Niek Arts

GoHealth profileert zich met kennis van buiten de fitnesssector. De twee oprichters, Jelle Scherrenberg en Anton Wennekes, hebben hun krachten in 2017 gebundeld met Govert Janssen. Deze unieke ondernemers-cocktail staat garant voor succes. Jelle is al 25 jaar actief in de fitnesswereld, Govert heeft veel ervaring met klantloyaliteit en Anton was als franchiser actief in de retail. Ze zoeken nu voor hun GoHealth-formule nieuwe franchisenemers.

GoHealth uitgelegd

Waar staat GoHealth precies voor? Jelle: “Bij ons ligt de focus op een gezonde exploitatie van circuitfitness. Daarbij zetten we de klant en zijn wensen centraal. GoHealth kenmerkt zich door een kleinschalige opzet en persoonlijke coaching. We benaderen met alleen circuittraining een interessante doelgroep.”

“Hiervoor hebben we een nieuw belevingsconcept ontwikkeld. Met een altijd op de

klant afgestemd lifestyle programma (beweging en voeding), in een nette, plezierige en luxe omgeving. Met intensieve en persoonlijke begeleiding wordt gezorgd dat de persoonlijke doelen van de klant ook écht gerealiseerd worden. Hiervoor zijn er twee belangrijke voorwaarden. De eerste: goed opgeleide instructeurs op de vloer. De tweede: de hoogwaardige fitnessapparatuur van Technogym.”

BIOCIRCUIT van Technogym

Voor de nieuwste vestiging in Rijnsburg vertrouwt GoHealth volledig op BIOCIRCUIT van Technogym. Een keuze waar marketingmanager van Technogym Henk Jan Thoes trots op is. “Bij GoHealth benutten ze op een unieke manier de kracht van BIOCIRCUIT. De klanten die er sporten, ‘doen het sporten erbij’. Daarbij heeft iedere klant zijn eigen doel en motivatie. Het mag niet te veel tijd kosten en het

Drie opties voor BIOCIRCUIT van Technogym

BIOCIRCUIT wordt aangeboden als stand-alonemodel of als shop-in-shopmodel. Voor fitnessondernemers die geïnteresseerd zijn in BIOCIRCUIT van Technogym, zijn er drie opties:

- Een ondernemer omarmt BIOCIRCUIT en ontvangt daarbij 'turn-key' ondersteuning van Technogym. Deze support bestaat uit business consultancy. Hierin wordt er voor de club een geschikte prijsstrategie ontwikkeld. Die wordt gevolgd door commerciële en inhoudelijke trainingen voor alle medewerkers. Verder bevat de ondersteuning support met betrekking tot de inrichting, aankleding, marketing en online omgeving.
- De franchisemodule zoals GoHealth het aanbiedt.
- Een ervaren fitnessondernemer neemt BIOCIRCUIT zonder vergaande commerciële ondersteuning af en vermarkt het op zijn eigen manier.



moet laagdrempelig zijn. Een trainingsronde duurt dan ook maximaal 30 minuten.”
 “BIOCIRCUIT biedt een training op maat waarmee je diverse fitnessdoelen in korte tijd bereikt. Het circuit biedt alles wat er nodig is om de spieren maximaal te activeren. Verder kenmerkt het zich door het uitgebreide persoonlijke programma dat gekoppeld is aan onze digitale omgeving: de MyWellness Cloud. Hierdoor neemt de kans op fouten af, stelt de apparatuur zich standaard zelf in en is alles op persoonlijk niveau te volgen. Ideaal voor de klant, maar ook voor de instructeur die zo snel meerwaarde biedt en goed kan motiveren.”

Customer journey

Bij GoHealth staat de klantbeleving centraal. Hierbij speelt de kennis over klantloyaliteit van Govert een doorslaggevende rol. Govert: “Klantloyaliteit is dé uitdaging in de fitnesssector. Ik kom van buiten de sector en verbaas me erover hoe groot het verloop bij sport scholen is. Dit willen wij bij GoHealth voorkomen. Daarvoor heb ik de ‘customer journey’ van nieuwe klanten bij ons in kaart gebracht.”

“Er zijn een aantal belangrijke contactmomenten, waar we extra aandacht aan schenken. De belangrijkste zijn de eerste kennismaking en het intakegesprek. De volgende is tijdens het sporten: onze instructeurs kennen de klanten en weten de persoonlijke trainingsdoelen. Naast gewoon intermenselijk contact maken we volop gebruik van de data

die we via de MyWellness Cloud van Technogym krijgen. Als iemand een tijdje niet komt, informeren we bijvoorbeeld wat de reden hiervan is. Zo maken we van onze klanten echte fans.”

Jelle: “Voor een optimale klantbeleving heb je hoogwaardige fitnessapparatuur, goede instructeurs en een uitnodigend concept nodig. Dit vinden klanten bij ons en dat krijgen we ook van ze terug. Ze komen bij ons om ‘lekker en snel te sporten’. Voor hen is de persoonlijke benadering, goede ondersteuning en de ruim opgezette en nette sportomgeving belangrijk. Daarvoor trekken ze graag de portemonnee!”

Franchisers gezocht

GoHealth heeft nu drie vestigingen, in Rijnsburg, Rotterdam en Vlaardingen. De formule wordt nu als franchiseformule verder uitgerold. Geïnteresseerde franchisers kunnen zich melden. Govert: “Vanuit GoHealth United ondersteunen we de nieuwe franchisemensen. We zijn vanaf het begin bij ze betrokken. Vanaf het vinden en financieren van het pand, tot de marketing, financiële ondersteuning en grande opening. Wij zijn groot fan van Technogym en raden BIOCIRCUIT zeker aan! Maar de uiteindelijke keuze is aan de franchiser zelf!”

technogym.com/nl/biocircuit en gohealthclubs.nl

