



NHN Support: met ClubPlanner meer grip op verkoop en ledenbehoud BENCHMARK BEWIJST: DIT DOEN SUCCESSVOLLE CLUBS ANDERS!

De missie van NHN Support luidt: fitness- health- en wellnessclubs helpen bij het optimaliseren van het bedrijfsresultaat. Sinds de oprichting in 2008 hebben ze veel ervaring opgedaan met het in praktijk brengen van deze missie. Deze kennis en ervaring delen ze graag met fitnessondernemers.

Door Niek Arts, fotografie NHN Support

Door het aanbieden van opleidingen centraal in het land of incompany, is een doeltreffende begeleidingswijze voor fitnessclubs ontstaan. In combinatie met het gebruik van de online tool ClubPlanner hebben de klanten van NHN Support altijd actueel inzicht in hun sales- en retentie resultaten.

Behoeftte aan benchmark

Ruim 550 fitnessclubs maken dagelijks gebruik van ClubPlanner. Daardoor heeft NHN

Support een goed inzicht gekregen in de sales- en retentieprestaties in de fitnessbranche, een eigen benchmark dus. De diversiteit binnen de groep van 550 clubs is groot. Clubs met 250 tot 5500 leden, all-inclusive concepten, high-end clubs en boutique studio's. Al dit soort clubs is vertegenwoordigd in het klantenbestand van NHN Support.

Oprichters Wiljan Nijenhuis, Jan Holt en Len- naert Noordman merken dat er veel behoefte

ClubPlanner uitgelegd

ClubPlanner is een uniek webbased programma dat het mogelijk maakt om alle processen in de club optimaal te organiseren en aan te sturen. In één oogopslag wordt zichtbaar wat er op bedrijfsmatig gebied plaatsvindt, zodat tijdig kan worden bijgestuurd.

De gebruiksvriendelijkheid maakt de software geschikt voor elke medewerker en voor elk type fitnessclub. Het programma neemt het management en medewerkers veel zorg uit handen en coacht zelfs de medewerkers.

ClubPlanner helpt bij het creëren van een duidelijke werkstructuur, het houden van focus op doelen en geeft daardoor rust en duidelijkheid.



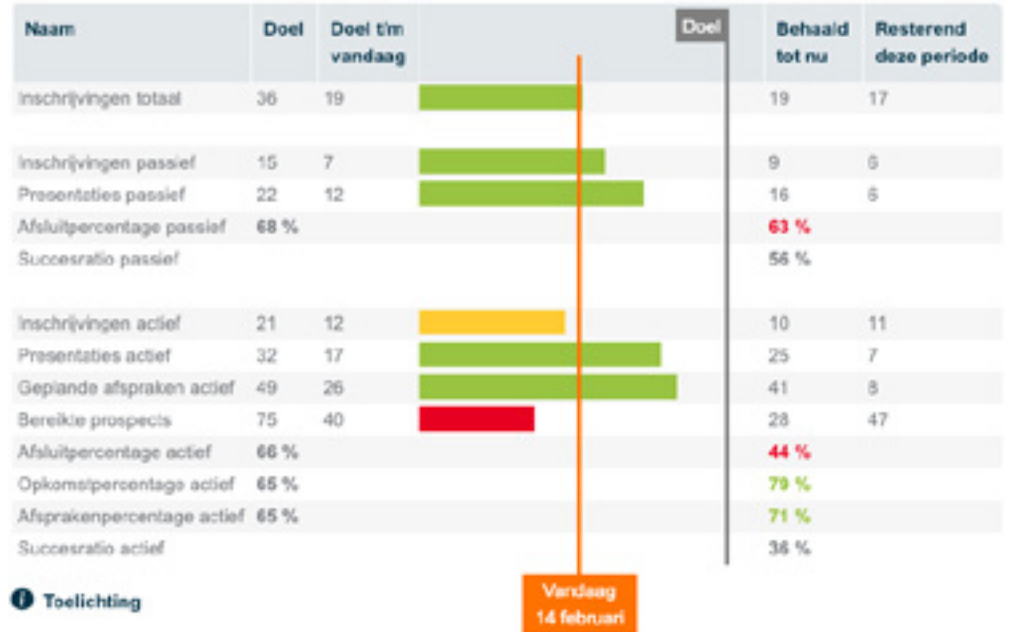
is aan het vergelijken van de belangrijkste succesfactoren. Want hoe kan het dat de ene fitnessclub in vergelijkbare marktomstandigheden succesvoller is dan een andere club? En wat kan de ondernemer leren van een succesvolle fitnessclub?

Medeoprichter Lennaert: "Ons klantenbestand is een mooie dwarsdoorsnede van de fitnessbranche. Zodoende hebben we behoorlijk wat cijfermateriaal verkregen dat een afspiegeling vormt van de totale branche. Daardoor presenteren we realistische cijfers waar andere clubs zich mee kunnen vergelijken." Jan vult aan: "In de huidige verdringingsmarkt kan dit helpen om je te onderscheiden van een ander. Dat is noodzakelijk om te kunnen overleven."

ClubPlanner en vaste werkwijze versterken elkaar

De toegevoegde waarde van ClubPlanner voor een fitnessorganisatie is groot. Belangrijk hierbij is dat de werkwijze in de club en het gedachte-

Voortgangsrapportage van alle medewerkers met een doel



goed van ClubPlanner op elkaar zijn afgestemd. De oprichters van NHN Support leggen in vier artikelen uit hoe je met een gerichte werkwijze en ClubPlanner je fitnessonderneming verder helpt.

Hierbij wordt steeds een belangrijk proces in een fitnessclub uitgelicht en cijfermatig in beeld gebracht. Wiljan: "Het doel is om niet alleen cijfers te tonen, maar vooral ook de werkwijze die tot de mooie resultaten heeft geleid. Het gaat ons erom dat een fitnessclub daadwerkelijk geholpen wordt, zodat hij de vertaalslag leert maken naar een verbeterde werkwijze op de werkvloer."

Om juist die dagelijkse praktijk zichtbaar te maken, komt in ieder artikel een fitnessclub aan het woord die uitblinkt op een bepaald gebied. Zodat het voor andere fitnessondernemers inzichtelijk wordt wat de redenen zijn achter de succesvolle aanpak.

Ook benieuwd geworden naar de ondersteuning van NHN Support voor je fitnessonderneming. Kijk dan op nhnsupport.nl of neem contact op via info@nhnsupport.nl - 085-3034679

IN VIER ARTIKELEN OPEENVOLGENDE ARTIKELEN LICHTEN WE VIER BEWEZEN STRATEGIEN UIT. NAMELIJK:

1. Verkoopstrategie: grip op het proces van lead tot lid

- Hoeveel leads heb je nodig om een salesdoel te halen?
- Hoe belangrijk is online leadgeneratie?
- Wat zijn de meest effectieve bronnen om leads uit te genereren?
- Wat is een haalbare conversie van lead tot lid?

2. Retentiestrategie: grip op ledenbehoud

- Hoeveel uren begeleiding zijn er nodig voor al je klanten?
- Hoeveel nieuwe leden worden gevolgd na inschrijving?
- Wat is een effectieve manier om non-users weer actief te krijgen?
- Hoe krijg je inzicht in de prestatie van iedere fitnessinstructeur?

3. Groepslesmanagement: effectieve aanpak voor meer deelnemers in de groepslessen

- Hoe stel je een ideaal lesrooster samen?
- Hoe verhoog je de deelnemersaantallen van de groepslessen?
- Wat zijn realistische doelen voor aantallen deelnemers?
- Hoe bepaal je of lessen moeten worden toegevoegd of juist geschrapt?

4. Personeelsmanagement: effectief en efficiënt inzetten van personeel

- Hoe zet je het personeel zo effectief en efficiënt mogelijk in?
- Belonen op aanwezigheid of op prestatie?
- Kun je beter werken met specialisten of allrounders?

