

FEEL GOOD...

MIND SWITCH?

# Levenslang klant bij **FeelGoodClubs**

**MOVESMART. EATFRESH! MINDSWITCH?**

Steeds meer wordt er in de fitnessbranche gesproken over leefstijlbegeleiding. FeelGoodClubs kiest ervoor om, samen met haar partner, een totaalconcept aan te bieden om klanten levenslang te kunnen binden aan haar clubs. Voor onderscheidend vermogen is het belangrijk dat de consument kwaliteit gaat herkennen. Dit zit voor een belangrijk deel bij de FeelGoodCoach die als professional ervoor moet zorgen dat hij/zij rekening houdt met en inspeelt op de persoonlijke doelen van de cliënt en deze aanspreekt in een taal die bij hem of haar past. Essentieel is hierbij een gefaseerde aanpak van de leefstijlverandering op basis van de drie pijlers van leefstijl, namelijk bewegen, voeding en ontspanning.

## Totaal concept

De partner van FeelGoodClubs, MOVESMART.company, presenteert haar concept als een ondersteuning voor professionals die leefstijl duurzaam willen aanpakken. Het begeleidingsconcept combineert de nieuwste (wetenschappelijke) inzichten op het gebied bewegen, voeding en ontspanning met de nieuwste technologie. Software en hardware worden zo optimaal aan elkaar gekoppeld. Met het ingebouwde loyalty-systeem kan tevens worden geborgd dat cliënten niet alleen beginnen maar het ook langdurig volhouden. Centraal staat de begeleiding van cliënten naar een gezond, actief en vitaal leven, on-

der het motto: MOVESMART. EATFRESH! MINDSWITCH? En dus FeelGood. Met slimme formules worden inhoud, doel, dienst en product rondom leefstijlinterventies geïntegreerd, zodat dit voor alle betrokkenen (gezondheids)winst oplevert. MOVESMART.company gaat dit niet zelf doen maar levert het totale concept aan ondernemers in beweging. Intensief Samenwerken met de FeelGoodClubs is dan ook een logische keuze.

## Hoe werkt het?

Voordat de daadwerkelijke gedragsverandering in gang wordt gezet, is het belangrijk te weten waar je cliënt staat op het

gebied van bewegen, voeding en ontspanning. En niet alleen dat, maar ook de persoonlijke doelen (wat wil iemand bereiken met het programma), de motivatie (hoe graag wil iemand), specifieke wensen (heeft iemand een uitgesproken voorkeur voor één van de thema's) en bepaalde persoonlijkheidskenmerken (is iemand al dan niet in staat de veranderingen zelfstandig teweeg te brengen) moeten aan de basis staan van een programma op maat.

Er wordt gestart met een check aan de hand van een vragenlijst die je cliënt via de app invult. Het resulteert in een eerste 'foto' waarop zichtbaar is hoe goed hij

overall scoort op de verschillende leefstijlgebieden, maar geeft tevens aan waar de meeste en snelste winst te behalen is. Deze foto wordt weergegeven in de MOVESMARTindex. Deze index geeft op de drie leefstijldomeinen weer hoe gescoord wordt ten opzichte van de optimale situatie. Deze index blijft te allen tijde terugkomen en is het openingsscherm van de app, ook als iemand bezig is met het programma. Acties worden dus direct gevolgd door feedback.

Buiten de index-scores volgt een advies hoe het vervolg eruit zou moeten zien. Dus op welk domein wordt welke aanpak geadviseerd? Hierbij wordt rekening gehouden met waar je cliënt staat. Is hij zich wel bewust van het belang van een gezonde leefstijl? Moet iemand vooral worden uitgedaagd op een bepaald thema? Wil hij vooral in een groep werken, of liever individueel, of zelfs thuis. De persoonlijke voorkeur speelt een belangrijke rol. Het vervolgadvisie houdt rekening met al deze factoren en geeft daarmee een advies op maat. Het grote voordeel hiervan is dat je jouw cliënt in één keer kunt laten starten met het juiste programma op het juiste moment.

### Gedagsverandering

Nu de foto bekend is, kan gestart worden met de verandering van de leefstijl. Leefstijl kan worden gedefinieerd als een verandering van je leefgewoontes, oftewel je gedrag. Dit gebeurt in een viertal fasen, te weten:

#### Fase 1 – Awareness

Om de eerste stap te zetten naar een gezonde leefstijl is het belangrijk je klant bewust te maken van zijn huidige gedrag en wat daaraan kan worden verbeterd.

#### Fase 2 – Assessment

Tijdens het consult worden de uitgangswaarden op de 3 domeinen vastgesteld. Dit consult wordt iedere 13 weken herhaald.

#### Fase 3 – Activation

Vanuit het consult dat je hebt gehad met de klant kun je verschillende programma's activeren. De programma's kunnen in de praktijk jouw eigen programma's zijn waarmee je gewend bent te werken.

#### Fase 4 – Affirmation

De klanten die zijn begonnen aan een gezondheidsprogramma hebben vaak moeite om dit lang vol te houden. Om dit te consolideren en terugval te voorkomen worden in deze fase vanuit het concept events en challenges aangeboden.

### Credits

Als de klant op alle vlakken goed scoort en de juiste balans heeft gevonden tussen de acti-

### De FeelGoodCoach is ook een MOVESMART.coach

Met FeelGoodAcademy werkt FeelGoodClubs aan onderscheidend vermogen voor de FeelGoodCoach. De coach speelt ook bij MOVESMART een belangrijke rol. Want hoewel het systeem adviezen geeft en voorschrijft welke aanpak op basis van de metingen het beste is, het is aan de FeelGoodCoach om de cliënt te motiveren om dit echt te gaan doen. De FeelGoodCoach volgt een intensieve training, zodat deze zich ook volwaardig MOVESMART.coach mag noemen. In de opleiding gaat het niet alleen om het leren werken met de app en het afnemen van de leefstijlconsults, maar vooral ook om het enthousiasmeren en inspireren van de klant.



viteiten heeft deze credits verdiend en gespaard. De credits kunnen worden ingewisseld voor korting op bijvoorbeeld een vitaliserende vakantie. Hierin worden voldoende bewegen, gezonde voeding en tijd voor rust en ontspanning optimaal gecombineerd. Omdat de app blijft stimuleren om op de drie domeinen met gezondheid en leefstijl bezig te zijn, de credits het gezonde gedrag belonen en de klant iedere 3 maanden weer kan kiezen, blijft een klant levenslang lid.

Met MOVESMART levert FeelGoodClubs dus niet zomaar een product met een appje waar er zoveel van zijn. Het vormt de ruggengraat van het FeelGoodCoach programma waarin klanten een 'way-of-life' wordt aangeleerd waar veel mensen stiekem van dromen, maar waarvan het hen maar niet lukt om deze waar te maken. Het is ook de oplossing voor een groot probleem in onze samenleving en bij onze klanten. Voor bijna alle chronische ziekten die veel leed veroorzaken is een gezonde leefstijl natuurlijk het beste medicijn.

### En wat levert deze way-of-life op?

Het behoeft nauwelijks uitleg wat de relevantie is van gezonde leefstijl. Het is bekend dat de belangrijkste welvaartsaandoeningen van deze tijd (diabetes type II, obesitas, hart- en vaatziekten en stress) het gevolg zijn van een ongezonde leefstijl. Gelukkig bestaan voor de genoemde welvaartsziekten een aantal goede

medicijnen: een gezond beweggedrag, gezonde en verse voeding en meer ontspanning. Belangrijker is het nog dat deze aandoeningen te voorkomen zijn door bijtijds in te grijpen bij mensen die een ongezonde leefstijl vertonen, of die kampen met de beginstadia van de genoemde aandoeningen (pre-diabetes, overgewicht, een inactief beweegpatroon en/of de eerste stressverschijnselen). Niet wachten tot het te laat is, maar nu in actie komen: MOVESMART. EATFRESH! MINDSWITCH? En dus: FeelGood!

Meer informatie: [FeelGoodClubs](https://www.feelgoodclubs.nl)  
[info@feelgoodclubs.nl](mailto:info@feelgoodclubs.nl)

### MOVESMART.company

MOVESMART.company is ontstaan door een samenvoeging van bestaande kennis en beproefde methodieken. Het MyFitplan concept, de Fitclass formule en het e-health platform van Operis vormen de inhoudelijk basis van MOVESMART. MOVESMART kiest, naast haar bestaande klanten, voor de lancering van haar concept voor de samenwerking met FeelGoodClubs

Meer informatie: [info@feelgoodclubs.nl](mailto:info@feelgoodclubs.nl)