



Publicatie details

- Het boek is verkrijgbaar per 16 november 2018
- Online te bestellen via www.blackboxpublishers.com
- Prijs € 49,50
- Full color rapport
- Taal Engels
- Het rapport wordt gelanceerd tijdens een congres tezamen met NL Actief op vrijdag 7 december in Houten.

Wat kunnen we leren van Boutique studios?

VOORPUBLICATIE: CUSTOMER ENGAGEMENT IN BOUTIQUE STUDIOS **VAN EMMA BARRY**

In 2013 publiceerden EuropeActive en BlackBoxPublishers het eerste, jaarlijkse Retentie Rapport. Tot op heden zijn er vijf rapporten gepubliceerd, die zich toespitsen op het veel besproken onderwerp, retentie. Binnenkort lanceren wij het 2018 en tevens zesde Retentie Rapport over klantbetrokkenheid in boutique studio's door auteur Emma Barry.

Door Hannah Jonker

De komst van boutique studio's heeft een nieuwe subsector in de fitnessbranche doen ontstaan die snel groeit! Het doel van dit rapport is om meer inzicht in het onderwerp te krijgen en deelt op uitgebreide schaal de professionele kennis van vele experts uit de industrie in boutique studio's. BlackBox Publishers sprak Emma Barry over het boek.

Wat kan de lezer van dit boek verwachten?

Emma: "In dit boek bespreek ik het ontstaan van dit nieuwe segment, hoe boutique studio's worden ingericht, het verdienmodel, hoe zij omgaan met retentie en welke veranderingen Europa kan verwachten de komende jaren. In de afgelopen vijf tot tien jaar is er in Amerika veel veranderd. Er zijn budgetclubs ontstaan waar leden slechts 20 US Dollar of minder per maand betalen."

"In contrast is er een nieuwe subsector in de fitnessbranche bijgekomen: boutique studio's (2006 – opening van SoulCycle, de koploper in

boutique studio's). Waar leden 20 US Dollar of meer per les betalen. Boutique clubs hebben een ander verdienmodel. Waar je bij traditionele clubs een lidmaatschap afsluit voor één of twee jaar zijn de lidmaatschapsvormen van boutique clubs korter (pakketten) en wordt er veel gebruik gemaakt van het 'pay as you go' principe. Waar men een hoger bedrag betaalt voor een los bezoekje aan de club."

"Bezoekers van boutique studio's hechten veel waarde aan flexibiliteit en aan service. Zij zijn daarom bereid om een veel hoger bedrag te betalen. Boutique studio's zijn gespecialiseerd in hun aanbod en zo ook hun docenten, verlenen uitstekende service, vormen een community en kunnen zich echt een specialist noemen. Het zijn kleine clubs die zich met name richten op vrouwen en millennials. Onderzoek toont aan dat millennials en generatie Z zestig procent van de lidmaatschappen innemen, een groep om niet te onderschatten!"

Waarom is dit boek een must read?

Emma: "Voor alle professionals in de branche is dit boek interessant, het is 'breaking nieuws'. De fitnessbranche is zich in razend tempo aan het ontwikkelen en dit boek gaat jou helpen inzicht te krijgen in de nieuwste ontwikkelingen, 'what is happening next'. 'Be excited rather than fearful'! Ondernemers moeten niet bang zijn, deze ontwikkelingen zijn te gek. Lees dit boek. Kijk wat anderen doen en leer jouw lessen. In het boek geef ik talloze voorbeelden vanuit Amerika en London. Traditionele clubs zullen steeds meer onder druk komen te staan op gebied van prijs, het aanbod, je talenten (de medewerkers die voor jou werken) en service. Boutique studio's zijn hier excellent in."

Auteur

Emma Barry is geboren in Nieuw Zeeland en is één van de 'founding members' en 'original Master Trainers' van Les Mills International. Ze reisde in de jaren '90 de hele wereld rond om de Les Mills programma's wereldwijd te lanceren. In de jaren daarna was deze inspirerende powervrouw actief in verschillende leidinggevende rollen voor zowel Les Mills International als Les Mills USA. Recent was Emma actief als 'Director of Group Fitness Programming' voor de luxe lifestyle keten Equinox en is gevestigd in USA. Momenteel verzorgt ze wereldwijd lezingen en is ze auteur van diverse publicaties.