



150 fitnessprofessionals laten zich bijpraten over de toekomst van de fitnesssector

NATIONALE BUSINESS FITNESS CONVENTIE INFORMATIEF EN INSPIREREND

Vol verwachting gingen meer dan 150 fitnessprofessionals op vrijdag 12 april naar het Van der Valk Hotel in Vianen. Ze dompelden zich tijdens de eerste Nationale Business Fitness Conventie onder in alle mooie businesskansen die de fitnesssector biedt. De conventie werd georganiseerd door Hidden Profits Marketing en Mindset Bedrijfsontwikkeling.

Door: Loet van Bergen, foto's: René Wantzing

An de hand van input vanuit de fitnessbranche was een inspirerend programma samengesteld. Bijna honderd professionals uit de sector hadden vooraf via een vragenlijst aangegeven over welke onderwerpen zij meer wilden weten. Dit vormde de input voor de conventie. Er was vooral behoefte aan: nieuwe inzichten op basis van benchmarken,

de slimste businessstrategieën en direct toepasbare praktische tips en handvaten voor executie van de club.

Zes sprekers

Zes inspirerende sprekers namen de bezoekers stap voor stap mee door de gevraagde onderwerpen. We zetten van iedere spreker

graag de belangrijkste tips en punten op een rij. De eerste spreker was medeorganisator van de conventie René Wantzing.

René Wantzing

Hij presenteerde het 'acht stappen groeiplan' voor elke club. Hij vergelijkt ondernemen met succesvol roeien in de Holland Acht. Om te winnen moet elk detail kloppen! Zijn tips:

- Voor optimaal resultaat moet u ervoor zorgen dat alle details kloppen.
- Alle factoren die uw succes bepalen moeten optimaal 'samenwerken'.
- Gebruik in uw organisatie de PDCA-cyclus (Plan, Do, Check en Act). Dit is een controle-middel om de kwaliteit van veranderingen en verbeteringen binnen de organisatie te bewaken.

- Denk aan uw strategie. Dit betekent keuzes maken in uw bedrijfsvoering! Want strategie draait net zo om de vraag: wat doe ik niet?

Joris Kooter

Hij sprak vanuit UniqueGyms over hoe u uw organisatie verder verbetert en optimaliseert. “De focus van onze aanpak ligt vooral op de interne processen waarbij de medewerkers als belangrijkste schakel van het succes van de fitnessclub of praktijk worden gezien.” Zijn tips:

- Een onderneming in de fitnessbranche moet continu verbeteren en professionaliseren om rendabel te blijven.
- Maak gedegen strategische keuzes, niet vanuit het gevoel maar op cijfers.
- Stel een clubmanager aan en doe als ondernemer waar u goed in bent: ondernemen.
- Stap als ondernemer uit uw comfortzone en kijk ook naar ideeën buiten de fitnessbranche.
- Innovatieve ideeën nodig? Vraag de hulp van kinderen. Zij hebben vaak een ongecompliceerde en heldere kijk op zaken.

Maxi Stoiber

Hij is Formula Director bij Hidden Profits. Hij sprak over de noodzaak van doorlopende marketinginnovatie. Deze marketinginnovatie is cruciaal voor de winst van de club. Hij ging in op de laatste trends en marketingontwikkelingen als: chatbots, storytelling, artificial intelligence. Zijn tips:

- Facebook Advertiser heeft een nieuwe optie: remarketing van mensen die (een gedeelte) van uw Facebook video-advertentie hebben gekeken. Het resultaat? 41,3% meer fitness-leads.
- Vestig uw eigen persoonlijke merk door een community en platform te creëren waarmee u uw verhaal kunt delen.
- Begin door eerlijk, transparant en oprecht te zijn tegenover potentiële klanten.
- Stop met ze te vertellen wat u denkt dat ze willen leren en vraag wat ze nodig hebben.

Lennaert Noordman

Vanuit NHN Support behandelde hij de waarde van kengetallen van de best presterende clubs in Nederland. Met de online tool ClubPlanner heeft NHN Support de afgelopen jaren veel data



bij clubs verzameld. Cijfers die vertellen wat goed gaat en minder goed gaat. Waardoor ze keer op keer stappen vooruit maken. Zijn tips:

- Focus op waar u goed in bent, passie en kunde veranderen niet iedere dag!
- De beste resultaten worden behaald binnen bedrijven waar een zorgvuldige werving en selectie is van medewerkers.
- Coach dagelijks richting de gestelde doelen.
- Houd iedere dag de focus op het verkoopproces (10 minuten gesprekken) en stuur waar nodig bij.
- Doelgericht werken geeft instructeurs uitdaging en focus. Dit is het gereedschap voor fitnesscentra om meer grip te krijgen op ledenbehoud.

Maarten de Croon

Vanuit zijn ervaring als adviseur bij Crown Consultancy gaf hij de bezoekers vijf salestips om direct meer leads als klant in te laten schrijven. Want klanten zijn graag bereid om meer te betalen, als ze in minder tijd, beter worden geholpen in het bereiken van hun resultaat! Zijn tips:

- Zorg voor snelle actie als iemand belt voor informatie. Nodig hem of haar vandaag nog uit voor een rondleiding. Zit er bovenop.
- Wat is uw mindset? “You only got one chance for a first impression!”

- Ken de naam van uw klant. Zonder naam geen relatie.
- Gebruik de kracht van de persoonlijke begroeting!
- Verkoop op emotie en niet op prijs.
- Klanten zijn meer geïnteresseerd in programma's waarin ze het beste worden geholpen?

René Degen

Hij is van Comparable en vertelde over een rentiemethode die echt werkt. Een groeiend marktaandeel is vaak een negatieve voorspeller van klanttevredenheid. Dit komt hierdoor: als u groter wordt trekt u klanten aan die verder weg liggen van uw kernwaarden dan de klanten die u in het begin aantrok. Zijn tips:

- Blijf uw kernwaarden koesteren. Ook al bent u als club gegroeid.
- Geef uw leden van het eerste uur net zoveel aandacht als nieuwe leden.

De conventie was een interessante dag met veel nuttige informatie. Bij elke presentatie zette de aanwezige ondernemers één actiepoint op papier om te gebruiken binnen hun fitnesscentrum. Uit de reacties bleek dat de conventie zeker voor herhaling vatbaar is. Vanuit de organisatie is al toegezegd dat er een vervolg komt!

