



HOE LIFE FITNESS DE HELPENDE HAND BIEDT IN CRISISTIJD

In deze onzekere coronaperiode maakt Life Fitness zich sterk voor klanten, zoals nu ook in fase 2 op weg naar de heropening van sportscholen. Harry Damen, EMEA Marketing Manager van Life Fitness, legt uit wat het bedrijf heeft gedaan sinds het begin van de coronacrisis en hoe hun internationale netwerk mogelijkheden biedt om ervaringen uit te wisselen met andere landen.

“Er ontstonden veel initiatieven voor online trainingen, thuis workouts en digital coaching. Met onze klanten hebben we content van onze Life Fitness Academy gedeeld. We hebben ook met de klanten gekeken naar de mogelijkheden om bijvoorbeeld indoor bikes uit te lenen voor leden. Zo konden ze thuis toch meedoen aan een ICG World Tour en een virtuele Alpe d’Huez of Mont Ventoux oprijden. Daarnaast hebben we ons gratis Halo Life Fitness-platform geopend, ook voor niet-klanten. Dat platform in de cloud draagt bij aan een efficiënter dagelijks management. Het vergroot ook de retentie van leden en versterkt de positieve trainingsbeleving en versterkt de inzet van leden data met meer dan honderd applicaties. En dankzij de mogelijkheid tot tweewegcommunicatie in deze tijden de perfecte tool om toch in nauw contact te blijven met je leden”, aldus Damen, over de eerste fase na de ‘intelligente’ lockdown in Nederland.

New Normal

Terwijl de fitnessbranche zich opmaakt voor een heropening onder strenge voorwaarden blijft Life Fitness meedenken met de branche en de klanten. Life Fitness is een kennispartner van branchevereniging NL Actief die het protocol ‘Verantwoord sporten’ opstelde. “Een groot voordeel van dat wij een internationaal bedrijf zijn is dat we veel klanten in andere landen hebben werken die in andere fases van een lockdown zitten of er zelfs al uit zijn. In sommige

Life Fitness staat bekend als wereldwijde marktleider op het gebied van ontwikkeling en productie van fitnessoplossingen en met hun Family of Brands bestaande uit Life Fitness, Hammer Strength, Cybex en ICG streven ze ernaar fitnessapparatuur en fitness oplossingen van de hoogste kwaliteit te bieden. Maar in deze lastige periode laat Life Fitness ook zien over andere kwaliteiten te beschikken.

Waar in de fabrieken normaal gesproken onder andere zittingen voor de fitnessapparatuur gemaakt worden, daar zagen we half april een filmpje online verschijnen waarop was te zien hoe in de VS en Hongarije mondkapjes werden gefabriceerd door medewerkers van Life Fitness. “We willen zo ook ons steentje bijdragen om lokale gezondheidszorg en hun personeel te ondersteunen. We denken ook nu mee in oplossingen en dan moet je creatief zijn. Toen de deuren van de sportscholen dicht gingen hebben we direct geschakeld naar wat wél mogelijk was voor onze klanten”, vertelt Damen.





landen kunnen mensen al wel naar de sportscholen. In Azië lopen ze inmiddels voor en in Scandinavië zijn de fitnessclubs ook deels open. Het is dan goed om met elkaar te overleggen hoe zij het aanpakken, welke hobbels zij in het nieuwe normaal tegenkomen en waar zij ons op kunnen wijzen. Zo leren we vooral van elkaar.”

Damen heeft dagelijks contact met collega's van over de hele wereld. “Je zult zien dat de heropening van sportscholen stapsgewijs zal gaan. Dus niet meteen groepslessen, maar slecht een x-aantal mensen per vierkante meter en die zullen dan ook op een tijd ingepland worden. Op ons Halo platform zit ook een booking tool. Ons Halo platform biedt ook een bookings tool welke goed van pas kan komen om het aantal mensen in de club te managen en om wachtrijen voor de deur te voorkomen. Wij kunnen tips and tricks aanbieden aan onze klanten hoe ze met het nieuwe normaal moeten omgaan. Ook door de kennis uit andere landen. We brengen deze maand een e-book uit met praktische tips en tricks die helpen bij een succesvolle heropening van jouw fitnessclub of studio en publiceren nieuwsberichten en blogs via onze online kanalen”, aldus Damen.

Hulpmiddelen

Damen merkt dat er bij klanten van Life Fitness nog een hoop vragen leven rond een heropening. “Met name over hoe je je sportschool en apparatuur clean genoeg houdt. Dus hoe desinfecteer je apparatuur en met welk middel? Maar ook hoe je de looproute in de sportschool bepaalt. Met hulp van een 3D fly through in een digitale sportschool laten we zien hoe klanten hun looppaden kunnen afplakken en hoe ze hun apparatuur op de juiste afstand kunnen zetten om die anderhalve meter in acht te nemen. Maar ook hoe je het regelt met toeloop naar de

kluisjes. Het wordt veel stickers en linten plakken, maar de 3D tool laat zien dat je club er bij her opening beslist niet uit hoeft te zien als een bouwplaats. Er zijn hele nette oplossingen te bedenken”, vertelt Damen.

Mogelijkheden

Het bijscholen van de medewerkers is voor veel sportscholen ook een vraagstuk. “Wanneer je weer opent vergt dat veel aandacht en inspanning van de medewerkers. Voor veel mensen wordt het een kwestie van een barrière doorbreken om weer te gaan sporten in een sportschool. Je moet toch van alles aanraken. Hoe ga je daarmee om als personeel? Wij hebben daar wel tips and tricks voor in ons e-book. Net als voor het blijven connecten met leden. Ook buiten de muren van de fitnessclub of PT-studio.”

Volgens Damen biedt deze coronatijd nieuwe mogelijkheden om nog meer aandacht te besteden aan een online connectie met leden. Belangrijk is om duidelijk de veiligheidsprotocols te communiceren. Onderzoek laat zien dat er veel angst overwonnen dient te worden. “Je zult

als sportschoolhouder te maken krijgen met mensen die naar de club komen, maar ook een percentage die thuis blijft sporten, ook vanwege de lagere capaciteit door de maatregelen. Je moet als sportschoolhouder zowel on- als offline sterk zijn. De fitnessclub blijft een hub in je community, maar je hebt nu ook te maken leden die buiten de sportschool actief blijven met online programma's en workouts. Er zijn partijen die worstelen met de vraag hoe om te gaan met dit kantelpunt. Je ziet mooie initiatieven op social media, maar met ons platform Halo Life Fitness heeft een sportschoolhouder al alle tools tot zijn beschikking. Je kunt daarop ook communiceren met leden. Wij willen onze klanten wijzen op de mogelijkheden en kansen die deze tijd biedt en wat er voor nodig is om uit deze crisis te komen. Samen komen we er sterker uit!”, besluit Damen.

Bestel via lifefitness.nl/e-book het e-book van Life Fitness!

