

A photograph of a middle-aged couple with short hair, smiling warmly at the camera. They are standing outdoors in front of a large, textured tree trunk. The man is wearing a blue and white striped shirt, and the woman is wearing a light-colored top. The image is partially covered by a blue banner at the top and an orange banner at the top left.

Dit is jouw leefstijl

Benfit, Bodysupport en THP2 Europe bundelen krachten

‘WE HOPEN EEN BIJDRAGE TE KUNNEN LEVEREN AAN EEN **GEZONDER NEDERLAND**’

Als de coronatijd iets duidelijk heeft gemaakt is het dat een gezonde leefstijl veel waard is. Met de campagne Ditisjouwleefstijl stimuleren Benfit, Bodysupport en THP2 Europe fitnessondernemers om klanten te helpen bij een bewuste gezonde leefstijl. Wij spreken met Geert van der Veer (THP2) en Emile van de Wiel (Benfit en Bodysupport) over hoe Ditisjouwleefstijl vruchten moet afwerpen.

Hoe kun je je als fitnessondernemer onderscheiden na de heropening van jouw sportschool, studio of gym? Aan de hand van die vraag besloten Benfit en Bodysupport en THP2 de handen ineen te slaan om Ditisjouwleefstijl te lanceren. “We merken dat er door corona een nieuwe fitnessmarkt is ontstaan, met nieuwe mensen”, zegt Van de Wiel van lifestyleprogramma’s Benfit en Bodysupport. “Er komt een nieuwe latente klantengroep die geïnteresseerd is in gezondheid, ook in de strijd tegen Covid-19. Je ziet aan de andere kant leden die weggaan bij sportcentra. Als ondernemer is het dan goed om te onderzoeken waar kansen liggen om bestaande leden te behouden en nieuwe leden aan te trekken.”

Van der Veer van THP2 Europe, specialist in health and performance systems, sluit zich daarbij aan. “Het leefstijl- en gezondheidsbewustzijn van de consument is enorm toegenomen. Als ondernemer moet je daarop in spelen. Je kunt nieuwe leden binnenhalen op basis van een goede intake en goede health check. Die health check brengt niet alleen fysieke eigenschappen in kaart, maar ook mentale aspecten. Je kunt de leefstijl van een klant inzichtelijk maken. Met een nulmeting kun je starten met een gepersonaliseerd beweegprogramma, in combinatie met voedingsadvies. Op die manier kun je heel gericht met klanten werken aan hun gezondheid en doordat de prestaties meetbaar zijn, kun je ze cyclisch blijven volgen op weg naar een bewuste leefstijl”, aldus Van der Veer.

Meten is weten

Nog meer aandacht voor een bewuste gezonde leefstijl werpt volgens Van de Wiel en Van der Veer vruchten af voor ondernemers, klanten en uiteindelijk de maatschappij en de gezondheidszorg. “Er zijn natuurlijk wel sport- en fitnesscentra die hoog inzetten op een bewuste leefstijl, maar over de breedte gebeurt het niet consequent genoeg. Je kunt bijvoorbeeld wel een goede body composition analyzer kopen en vanuit daar klanten begeleiden, maar dan weet je nog niets over bloedwaarden, longcapaciteit, VO2 max of andere specifieke eigenschappen van klanten”, vertelt Van der Veer. “Die eigenschappen kunnen wij in ons beweegprogramma wel meenemen, waardoor we een objectief en holistisch beeld van klanten hebben. Daarmee kan een leefstijladviseur een programma organiseren om aan de mindere punten van klanten te werken. Hoe meer je weet hoe effectiever je kunt werken met de klanten. En naast dat je ook nieuwe klanten kunt binnenhalen, kun je retentie bedrijven door een tweede, derde meting te doen. Zo kun je vooruitgang laten zien. Dat willen klanten en dat werkt motiverend voor hen.”

Van de Wiel: “Onze campagne heeft in 2020 bij een aantal fitnessclubs proefgedraaid. De resultaten waren bemoedigend, maar er werd ook duidelijk waar het in de praktijk mis kan gaan. Een belangrijk element waar in de testfase te weinig aandacht voor was is de uitvoerende club zelf. Daarom is er nu door Benfit, Bodysupport en THP2Europe voor gekozen om clubs bij de uitvoering te ondersteunen. Daartoe is een samenwerking aangegaan met René Wantzing van Mindset Bedrijfsontwikkeling. Hij is gespecialiseerd in strategie en organisatie van en bij fitnessclubs. Daarnaast is hij als geen ander in staat om fitnessondernemers te helpen het rendement van hun onderneming te optimaliseren. Met zijn hulp moet het de clubs lukken om het optimale uit deze campagne te halen. De campagne wordt natuurlijk ondersteund met passend promotiemateriaal en Fitnessmedia verzorgt de complete online wervingscampagne.”

Krachten gebundeld

Benfit, Bodysupport en THP2 Europe versterken elkaar in Ditisjouwleefstijl. “Wij doen met THP2 aan de voorkant een nulmeting en kijken naar de fysieke en mentale kwaliteiten van klanten. Benfit/Body Support is een interventie programma om op leefstijlgebied te laten zien wat beter kan”, vertelt Van der Veer. “Dat maken wij weer meetbaar aan de achterkant met een beweegprogramma. Zo kunnen fitnessondernemers een diagnose stellen voor de klanten en kunnen ze



Emile van de Wiel
(Benfit en Body Support)

doelgericht met hen aan de slag. Naast het beweegprogramma biedt Benfit en Body-Support een toegankelijk voedingsprogramma met gezonde maaltijden en menu's aan.”

Van der Veer en Van de Wiel hopen met Ditisjouwleefstijl een bijdrage te leveren aan een gezonder Nederland. “En we hopen natuurlijk ook fitnessondernemers een handje te helpen om zich weer op te kunnen richten na een heel moeilijke periode. De fitnessmarkt was al belangrijk, maar wordt een nog crucialere schakel in de preventie van gezondheidsproblemen. Maar dat besef moet ook bij een veel fitnessondernemers nog echt doordringen. Een aantal kijkt vooral naar de korte termijn, naar de verkoop van lidmaatschappen. Maar er is niet voor niets een groot verloop in de klanten binnen vele fitnesscentra. Als je de klanten cyclisch kunt begeleiden en resultaten meetbaar en inzichtelijk maakt voor hen, dan kun je de klanten binden en motiveren”, vertelt Van de Wiel.

Campagne

Benfit, Bodysupport en THP2 Europe willen in samenwerking met Mindset Bedrijfsontwikkeling en Fitness Media fitnessondernemers nog bewuster maken van de mogelijkheden en voordelen van het implementeren van een lifestyleprogramma voor klanten. “Er is een hele grote groep mensen die nu de coronamaatregelen versoepelen extra willen investeren in hun gezondheid. Het is heel verstandig om gemotiveerde mensen te binden door met hen aan de slag te gaan voor een bewuste leefstijl. En wij willen ondernemers daarmee helpen vanuit onze verschillende expertises”, besluit Van der Veer.

Geïnteresseerde ondernemers kunnen gaan naar www.ditisjouwleefstijl.nl. Laat daar uw gegevens achter en Benfit en Bodysupport neemt dan contact op om de ins en outs van de campagne toe te lichten en samen te kijken of de campagne geschikt is voor de club.



Geert van der Veer
(THP2 Europe)