



Je 90 Dagen Ledenwerfplan:

DE SPRINGPLANK NAAR LANGDURIG EN DOORLOPEND **NIEUWE LEDEN WERVEN**

Als je vandaag nieuwe leden inschrijft, hoe begeleid je hen in de cruciale komende 90 dagen naar resultaat?

Juist, je hebt een nieuwe-leden trainingsplan. Of meerdere startplannen, gelang de doelen die je nieuwe leden doorgaans hebben. Die 90 dagen is in jouw club of studio misschien 4 weken, 6 weken, etc., maar je hebt een startplan zodat je nieuwe leden zowel een fijne ervaring als een mooi eerste resultaat halen. Goed bezig.

Dan wordt het nu tijd om op dezelfde manier ook een ledenwerfplan te maken

Als je nieuwe leden zich aan dat startplan houden, dan is dat de beste garantie op succes.

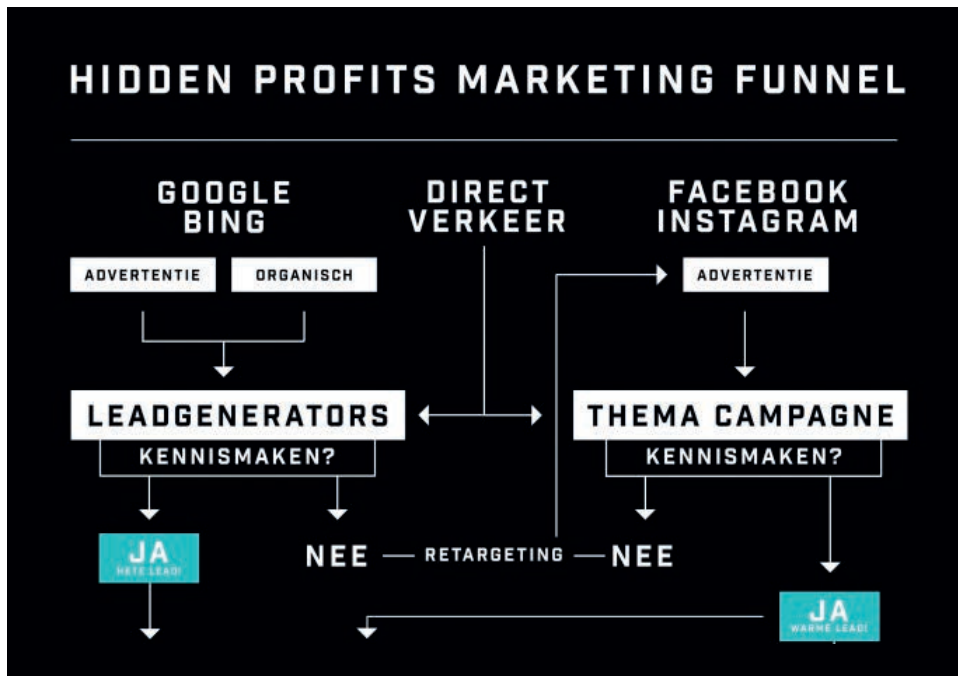
Als ondernemer of manager van een studio, club of box heb je als belangrijkste taak om een gezond winstgevend bedrijf op te bouwen en te leiden. Met een echt plan kun je in grote lijnen voorspellen hoe je bedrijf er

over 90 voor staat. Dat is dan je beste garantie op succes.

Waarom de komende 90 dagen allesbepalend zijn?

De meeste nieuwe leden hebben langer dan 90 dagen nodig om

- a) weer écht in shape te komen en
- b) een duurzaam gezonde leefstijl op te bouwen



Zie de eerste 90 dagen van je nieuwe marketingplan als de lancering van een slimme, planbare en voorspelbare groei van je bedrijf. Je legt het fundament voor doorlopende groei. En zo herstel van je omzet, je winst en je legt de bodem om weer of om een nóg meer florerend bedrijf te worden.

Meer leden, meer impact, meer cash, meer rust

Je leden willen een beter figuur, meer energie hebben, meer zelfvertrouwen. Dat is de impact die jij kunt maken, bij elke klant weer.

Nagenoeg elke fitnessondernemer (ongeacht het concept dat je aanbiedt) wil meer leden om daarop meer impact te hebben. Met als gevolg voor jezelf meer cash op je bank en daarmee meer rust in je hoofd.

+ afbeelding HPM Marketing Funnel basis

Zo bevat een goed plan om doorlopend leden werven (resultaat gegarandeerd) o.a.:

1. Een vooral op conversie (= aanmeldingen) ingerichte website
2. Een strategie om effectief de actieve zoekers via o.a. Google binnen te krijgen
3. En een serie met sterk afwisselende en op maat aangepaste ledenwerfcampagnes via o.a. Facebook, Instagram, email, SMS en andere automatiserings-technieken

Het is eigenlijk heel simpel; plan of geen plan?

Is een trainingsschema genoeg voor je nieuwe leden? Waarschijnlijk niet, er is vast bijsturing, mentale support en coaching naar gezondere keuzes nodig. En een verloopsschema.

Een 90 dagen marketingplan is nog geen garantie, maar wél de beste voorspeller op echt herstel en groei bereiken. De beste garantie op meer leden, meer impact, meer cash én meer rust.

Heb je geen plan? Dan is je kans op herstel en groei echt gering. Bij het opstellen van een ledenwerf plan stel je een doel. Daardoor zet je met je team bewuste stappen richting dat doel. Dan kom je op zijn minst dichterbij dat doel, zeker vergeleken met af en toe een kortingsactie of gewoon alleen afwachten tot leden vanzelf komen. Bovendien begeleiden wij bij Hidden Profits Marketing met een team van experts naar succes bij onze klanten.

Niet alleen een paar weken een kekke campagne, maar doorlopend leden werven

Stel, je nieuwe leden willen in 2 of 3 weken resultaat halen en klaar zijn. En mogelijk over een half jaar weer eens een keertje herhalen. Zou hen dat echt blijvend resultaat leveren? En voor jouw bedrijfsvoering goed werken? Nee en nee.

Het effect is exact zo bij je ledenwerving; af en toe een keertje een paar weken wat leden werven brengt geen stabiel resultaat. Laat staan herstel na alle lockdowns en al helemaal niet de groei naar wat jij echt verdient. Het geheim? Net als voor je leden alleen echt een bewuste keuze voor een doorlopend gezondere leefstijl echt gaat werken, zo werkt voor ondernemers alleen een bewuste keuze om doorlopend leden te werven om zo te kunnen doorbouwen.

Is dat een moeilijke keuze?

Ja - je moet namelijk echt je beste ondernemersvaardigheden aanspreken.

Nee - je hebt namelijk geen andere optie als je serieus wilt bouwen en een echt bedrijf met impact op de gezondheid van je leden wilt bouwen.

Conclusie - het hangt van jouw ambitie af of het een moeilijke of makkelijke keuze is.

90 Dagen Springplank Marketing

Zo bouw je binnen 90 dagen een fundament dat de springplank voor herstel en groei van je bedrijf is. Weten hoe dat voor momenteel meer dan 800 clubs, studio's en boxen in vooral nederlands- en in Duitstalige landen werkt?

Zet de eerste stap van je aanloop op

<https://www.hiddenprofitsmarketing.com/nl/plan>



AERNOUT LEEZENBERG

De auteur is oprichter van Hidden Profits Marketing, dat sinds 2004 ondernemers en managers in de fitnessbranche helpt naar een florerend bedrijf.

www.hiddenprofitsmarketing.com