



KOPPEN SNELLEN: TOP 6 MARKETINGLESSEN VAN 2021

De meeste mensen lezen niet. Hooguit doen ze aan 'koppen snellen'. Ze lezen de kopregel en beschouwen dat als voldoende info. Als jij deze zin leest weet je dat je al een uitzondering bent. Daarom vat ik voor jouw gemak nu samen, de 6 marketinglessen van 2021, zoals ze in BodyLIFE verschenen.

1. Digitale concurrentie

Denk aan Apple's FitnessPlus (€ 5,50 per maand), Google als je Digitale Fitness Coach en o.a. fitness- en meditatielessen op Netflix en Youtube.

2. Branchevreemde concurrentie

Albert Heijn verkoopt fitnessapparatuur, verzekeraars delen trainingsprogramma's, Consumentenbond Fitness en zelfs Heineken via OneFit.

LES 3

Nostradamus en de echte Google Zoek Trends

Heel veel mensen in de fitnessbranche wisten het zeker: iedereen gaat nu in Google op zoek naar weerstand en immuniteit verhogen. Niks bleek minder waar. Tijdens de pandemie gaat de behoefte aan fitness om af te vallen als normaal door. Dat blijkt uit de echte Google Trends waar je geen Nostradamus voor hoeft te zijn:

LES 1

De 3 inzichten van heropening na de 1e lockdowns

Rond de jaarwisseling 2020 - 2021 deelde ik in BodyLIFE de drie inzichten die we als ondernemers in de fitnessbranche hebben geleerd over heropening na lockdown:

A. Niet alle leden worden weer actief. Oplossing: zet letterlijk elk middel in met als enige doel al je leden weer actief te krijgen. Iedere ondernemer weet: niet actief is het begin van het einde lidmaatschap.

B. Te weinig geld in kas. Oplossing: extra focus op meer leden werven en slimme stra-

tegie m.b.t. de grootste twee vergeten doelgroepen: oud-leden en oud-leads

C. Wervingscampagnes als 'Versterk je immuunsysteem' slaan veel minder aan dan de door ons ontwikkelde afslankchallenges.

LES 2

Concurrentie? In de broekzak van je leden!

Het volgende artikel schreef ik over de Nieuwe Concurrent. Niet de nieuwe club of studio om de hoek, niet de zoveelste in 'alles' gespecialiseerde Pter. Nee, de nieuwe concurrent zit al in de hand en broekzak van je leden! We zagen twee soorten nieuwe concurrentie:



- In Vlaanderen: wordt nauwelijks tot níet gezocht op boutique club, personal trainer of weerstand opbouwen.
- In Nederland: wordt vooral wél gezocht op sportschool, afvallen, fitness.

LES 4

Komkommertijd? Juist de beste zomer ooit!

Elke zomer is het voorspelbaar: veel fitnessondernemers ervaren dat 'iedereen met vakantie is'. Komkommertijd. Er zijn inderdaad minder mensen dan normaal binnen aan het sporten,

maar er zijn in de vakantieperiode goede manieren om nieuwe leden te werven:

1. Hoe je juist in de zomer wél mensen kunt inschrijven
2. Waarom niet-adverteren in de zomer een grote fout is
3. Korting weggeven in de zomer? Nee, juist échte resultaten halen is belangrijk

Ontdek het in het artikel over de niet-bestaande komkommertijd.

LES 5

De formule om te falen: wel willen groeien, maar geen plan hebben

Het is opvallend: iedere fitnessondernemer heeft wel een beeld dat hij M/V de komende twaalf maanden 100 - 200 leden wil groeien. Waarom is deze jaren wel duidelijk; het ledenverlies en daarmee de weggevaagde winst herstellen. Vraag diezelfde ondernemer vervolgens naar zijn/haar plan om dat doel te bereiken. Meestal volgt er iets vaags als 'heb het in mijn hoofd'.

Kijk, iedereen weet, dat gaat niet werken. Zonder plan haal je die 100 - 200 leden groei niet. Net als bij je nieuwe leden die zonder trainingsplan maar gewoon aan de slag gaan. De oplossing: we hebben als kickstart een 90 dagen plan winstherstel op langere termijn.

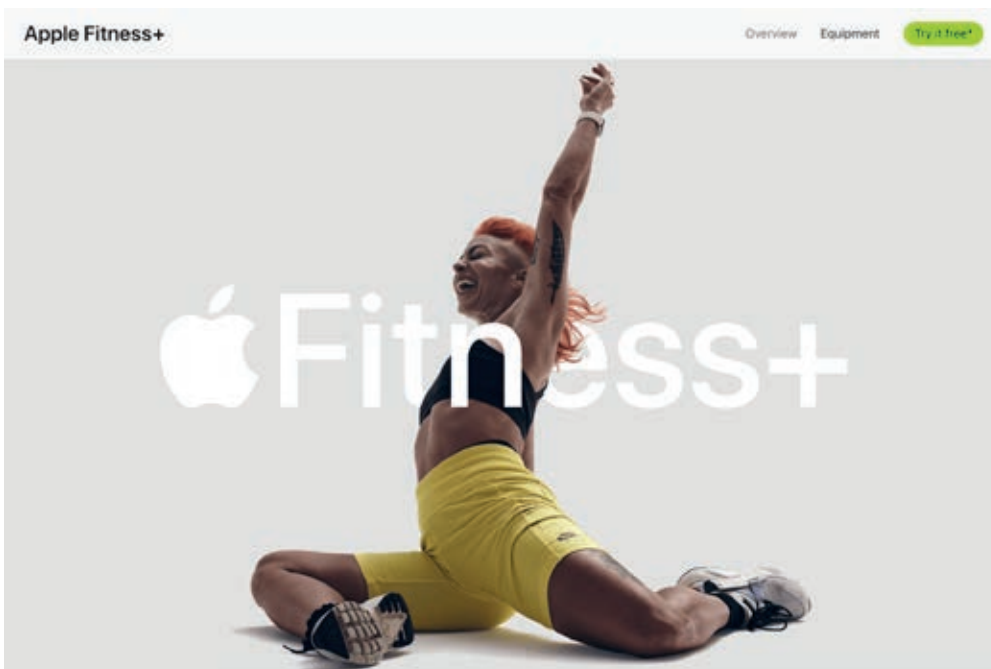
LES 6

Wist jij dat fitness voor normale mensen echt eng is?

Jij als lezer van dit artikel bent fitnessondernemer, manager of trainer/coach. Je beseft dat je in een toffe branche werkt. Je vindt het zelf super leuk om hard te trainen. En om mensen, normale mensen, te helpen fitter, gezonder, slanker en zelfverzekerder te worden.

Heb jij je ooit afgevraagd hoe eng fitness in al zijn verschijningen voor normale mensen eigenlijk is? Voor hen zijn 'fitness is fun', 'kom lekker trainen', het algemene gevoel van onzeker zijn over je verslonsde gezondheid en lubberende figuur echt heel confronterend eng. Zodra je beseft dat normale mensen fitness eng vinden, kun je hen pas echt helpen.

Met deze 6 marketinglessen op een rij wens ik je het allerbeste voor 2022, namens het hele team Hidden Profits Marketing.



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