



FitParck-franchisers gezocht

FITPARCK JE MEE BIJ JOU IN DE BUURT?

Wind door je haren, tjilpende vogels. Je krijgt het er gratis bij als je met FitParck naar buiten gaat. Een grote groep sporters zoekt deze manier van sporten. Sport niet alleen gericht op prestaties en je helemaal in het zweet werken, maar juist ook sociaal contact en 'lekker actief zijn'. FitParck heeft zich in Haarlem bewezen en wordt in 2018 naar andere Nederlandse regio's gebracht.

Tekst: Niek Arts

Dit gaat FitParck doen met lokale ondernemers uit de sport- en fitnessbranche. Zij kunnen het concept in hun regio omarmen, zonder dat ze daarvoor kosten maken. Bij FitParck kiest de sporter uit tientallen verschillende activiteiten in zijn eigen regio. Fit worden en blijven is nog nooit zo leuk en toegankelijk geweest. Verder is een goede

kruisbestuiving met de sportschool mogelijk. Initiatiefnemer Jeroen Rol gelooft in de combinatie van een ruim en betaalbaar buitensportaanbod.

Het FitParck-concept

Sporten is de afgelopen jaren verder naar buiten verschoven. Initiatieven als Bootcamp

hebben hierin een grote rol gespeeld. Maar dit is toch vaak op prestatie gericht, terwijl veel sporters vooral 'lekker samen willen bewegen'. Jeroen: "FitParck is een succes omdat de doelgroep zich in ons herkent. Hierop is

FITPARCK IS EEN SUCCES OMDAT DE DOELGROEP ZICH IN ONS HERKENT. HIEROP IS HET AANBOD EN ONZE MANIER VAN WERKEN AFGESTEMD

het aanbod en onze manier van werken afgestemd. Er zijn op veel momenten verschillende soorten lessen, er wordt op meerdere locaties gesport en het is betaalbaar. Bij ons sport je onbeperkt voor minder dan twintig euro per maand."

"We richten ons op de 'sociale sporter'. Hier zijn onze trainingen op ingericht. Dit vraagt wel iets extra's van onze instructeurs. Je verzorgt ook de sociale kant van de trainingen.

Onze doelgroep komt ook voor een gezellig praatje en af en toe een 'arm om de schouder'. Het sociale aspect is heel belangrijk, daarin onderscheiden we ons!"

Een grote meerwaarde van FitParck is de online toegankelijkheid. Via de website en de app regelt de sporter veel zelf. Hij vindt er eenvoudig het rooster, schrijft zich in voor lessen en communiceert er met de instructeur. "Zo is FitParck altijd bij de hand. Wij zelf gebruiken het voor de planning, facturatie en administratie. We hebben zo alles in onze eigen afgesloten omgeving."

Wie zoeken we?

Voor de verdere uitrol gaat FitParck met franchisers werken. "We zoeken ondernemers die zowel 'sportminded' als sociaal zijn. We richten niet het zoveelste standalone clubje op, maar bouwen binnen ons concept echt samen iets op. Zeker in het begin is de ondernemer ook instructeur. Daarnaast investeert hij of zij, eigen ondernemerstijd in het lokaal managen en vermarkten van FitParck. Hierin ondersteunen wij natuurlijk. We bieden als basis een gespreid FitParck-bedje. Het is voor ondernemende personal trainers of sportschooleigenaren een unieke kans. Ze bouwen samen met ons aan een professionele buitensportorganisatie, zonder dat ze daarvoor zelf geld investe-

ren. Hij investeert alleen een gedeelte van zijn ondernemerstijd."

Ons voorstel

Wat biedt FitParck concreet aan? Jeroen: "Ons franchisemodel ziet er als volgt uit: De franchiser wordt in zijn regio de enige aanbieder van ons product. Samen gaan we FitParck in zijn regio uitrollen. Wij verzorgen de hele backofficekant, zoals de administratie, app, website en een stukje marketing. De franchiser gaat lokaal aan de slag en geeft lessen. Deze lessen krijgt

EIGENLIJK MOET IEDERE SPORTSCHOOL TEGENWOORDIG OOK EEN BUITENPROGRAMMA AANBIEDEN. ZEKER OMDAT DE VRAAG ZO IS GEGROEID.

hij van ons betaald. Zijn eigen ondernemerstijd besteedt hij aan het zoeken van geschikte locaties en instructeurs en aan de lokale marketing. Als zijn afdeling winst maakt, deelt hij daarin. We beginnen met een opstartperiode van zes tot twaalf maanden. Is de samenwerking succesvol, dan krijgt de franchiser een ruim aandelenpakket in zijn lokale afdeling."

Combinatie met sportschool

Het FitParck-concept is ook goed te combineren met een al bestaande sportschool. Het zijn zeker geen concurrenten van elkaar, ze versterken elkaar juist goed. Jeroen: "Eigenlijk moet iedere sportschool tegenwoordig ook een buitenprogramma aanbieden. Zeker omdat de vraag zo is gegroeid. Een buitensportprogramma kun je als sportschool zelf opzetten, maar je kunt ook samenwerken met ons initiatief. In Haarlem doen we dit al samen met sportschool LifeFit. Daar zien we dat ruim tien procent van de sportschoolbezoekers ook van de buitenactiviteiten gebruikmaakt. En dit gebeurt andersom ook. Daarmee vergroot je als sportschool je aanbod. Bij LifeFit zien we dat mensen daardoor langer lid blijven. Een mooie win-winsituatie dus!"

Meer informatie

In 2018 wordt het FitParck-concept langzaam verder uitgerold in Nederland. Hiervoor zoeken we betrokken ondernemers, om dit samen met ons in de eigen regio te ontwikkelen. We gaan graag met je in gesprek om te kijken hoe we elkaar verder kunnen versterken. Dus FitParck je mee?

Voor meer informatie: www.fitparck.nl

