

INBODY MARKETING HANDBOEK

PERCENT BODY FAT
24.8%
5% decrease from last measurement

BMR
1408 kcal

TARGET WEIGHT
62.4 kg

LEAN MASS
2.35 kg
RIGHT ARM

Left/Right Imbalance

LEAN MASS
2.21 kg
LEFT ARM

VISCERAL FAT
62.0 cm²

LEAN MASS
7.67 kg
RIGHT LEG

LEAN MASS
7.47 kg
LEFT LEG

INHOUD

INTRO & SAMENVATTING

1

LEDEN UPSELL

2

LEDEN WERVEN

3

LEDEN BEHOUDEN

4

GROEIFORMULE

5

OVER INBODY & HPM



InBody

See what you're made of

WAAROM DIT MARKETING HANDBOEK

Dit handboek komt voort uit het partnerschap tussen:

[InBody](#)

Specialist in lichaamsmeting & analyse

&

[Hidden Profits Marketing](#) (HPM)

Leidend in fitnessmarketing

Dit handboek is speciaal **ontwikkeld voor de ambitieuze ondernemer die meer gezonde winst wil halen** uit de InBody-apparatuur. Om zo duurzaam te groeien met krachtige en loyale partners als InBody en HPM.

SAMENVATTING

Er zijn 3 manieren om meer omzet en winst met je InBody te maken (incl. praktijkvoorbeelden):

1 - Upsell aan huidige leden

Verkoop meer InBody diensten aan je leden. Zoals: lichaamstest, gedetailleerde analyse voor specifieke doelgroepen, voedingsadvies, online coaching.

2 - Nieuwe leden werven

Veel mensen gebruiken tegenwoordig apps om gezondheid en fitheid te meten; zoals stappentellers, smartwatches, etc. Een InBody test kan zo onderdeel worden van de marketingcampagne, van je verkoopgesprek. Een InBody test kan zelfs een aparte leadgenerator zijn met o.a. challenges en competities!

3 - Huidige leden behouden

Iedereen weet: leden behouden gebeurt op basis aandacht, resultaat en plezier. Als je huidige leden regelmatig een InBody test laat doen ivm hun voortgang, dan kan dat o.a. als strategische keuze onderdeel van het lidmaatschap of programma.

Ook is er [de InBody app](#). Hoeveel van jouw leden zouden het interessant vinden om hun eigen voortgang in te kunnen zien? Daaromheen kun je communicatie met je leden verbeteren en een hechtere community en loyaliteit bouwen.

+ 2 Bonus hoofdstukken



PRAKTIJKVOORBEELD: CROSSFIT HOOFDDORP

'In 1 kwartaal 46 leden ingeschreven met lifetime value omzet van € 114.816.'

CrossFit Box eigenaar David Wamsteker werkt sinds 2020 samen met HPM en gebruikt InBody voor al zijn leden.

Vorig kwartaal werden 46 mensen lid voor gemiddeld € 104 p.m. Die nieuwste leden blijven momenteel gemiddeld zeker 24 maanden lid. Totaal is dat o.b.v. Life Time Value bedraagt zeker € 114.816 aan nieuwe omzet.

Rendement op Marketing: 2.300%. Dus [€ 2.300 nieuwe omzet voor elke € 100](#) marketingbudget.



**MEMBER-
SHIP
TEST**

**TRIAL
WEEK**

**JOIN
NOW**

HPM HIDDEN
PROFITS
MARKETING

HOOFDSTUK 1: LEDEN UPSSELL

Met InBody meer omzet per lid behalen

In de competitieve fitnessbranche is het voor jou essentieel om je ledenbestand te vergroten, de klantbetrouwbaarheid te verhogen en jouw concurrentiepositie te versterken.

De InBody lichaamssamenstellingsanalyse biedt een unieke kans om deze doelstellingen te bereiken en tegelijkertijd de omzet en winst te verhogen door onder andere upsell-mogelijkheden te creëren.

UPSELLMOGELIJKHEDEN

1.1 Lichaamstest:

- Deze biedt jouw leden de mogelijkheid om hun lichaamssamenstelling periodiek te laten meten, zodat ze hun voortgang kunnen bijhouden en hun trainingsplannen kunnen aanpassen.
- Prijsindicatie: € 30 per test (zoals we horen dat voor bijvoorbeeld en InBody 580 gerekend wordt)

1.2 Gedetailleerde analyse:

- Voor leden die een dieper inzicht willen in hun lichaamssamenstelling, kan je een gedetailleerde analyse aanbieden, inclusief consult om de resultaten te bespreken en verdere begeleiding te bieden.
- Prijsindicatie: € 50 - € 100 per analyse

1.3 Voedingsadvies:

- Op basis van de InBody test kan je een gepersonaliseerd voedingsadvies opstellen om leden te helpen hun gezondheidsdoel te bereiken.
- Prijsindicatie: € 75 - € 150 per consult

1.4 Online coaching:

- Voor leden die extra ondersteuning nodig hebben, waarbij je de InBody-gegevens gebruikt om [gepersonaliseerde](#) training & voedingsadviezen te ontwikkelen.
- Prijsindicatie: € 100 - € 200 per maand



8 WEKEN FITNESSMARKETING TRANSFORMATIE

HOOFDSTUK 2: LEDEN WERVEN

InBody als Ledenmagneet voor Sportscholen

Door InBody te integreren in jouw ledenwerfstrategie, onderscheidt je je van de concurrentie. Dit kan leiden tot een significante toename van het aantal leden en de omzet.

Maar hoe pak je dit praktisch aan?

In dit hoofdstuk gaan we dieper in op de praktische implementatie van InBody in jouw marketingstrategie, met concrete tips en voorbeelden om de maximale waarde uit deze krachtige technologie te halen.

LEDEN WERVEN:

2.1 Gratis Consult / Proefles

Gebruik de InBody test als onderdeel van gratis consults of proeflessen. Dit creëert directe behoefte bij de klant, omdat helder zichtbaar is waar hij/zij fysiek kan verbeteren.

2.2 Marketing Campagnes & Social Media

Deel informatieve posts, video's en infographics die uitleggen hoe de InBody werkt en hoe het jouw sporters kan helpen hun fitnessdoelen te bereiken, aansprekende visuals en succesverhalen van jouw huidige leden.

Met behulp van InBody-data kun je gerichte marketingcampagnes opzetten die inspelen op de specifieke behoeften en doelen van verschillende klantsegmenten. Dit kan leiden tot hogere conversieratio's en een beter [Rendement Op je Marketing Investering](#) (ROMI).

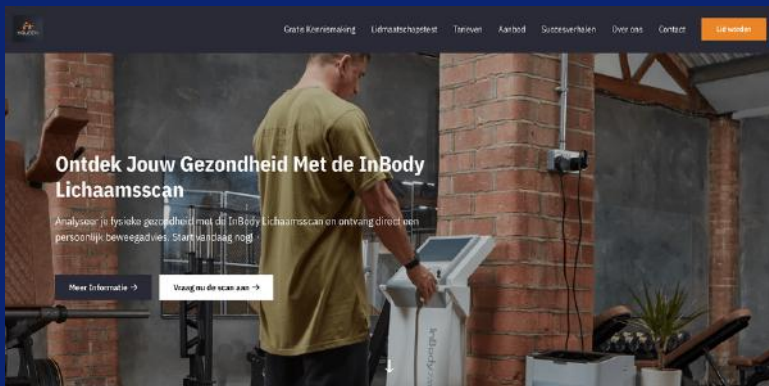
2.3 InBody Challenge

Organiseer een 'InBody Challenge' waarin deelnemers hun lichaamssamenstelling over een bepaalde periode verbeteren. Dit type evenement motiveert potentiële leden, omdat er voor hen een kop en staart aan hun startprogramma zit. Met meetbaar resultaat.

Social media voorbeeld Happy Bodies



Website voorbeeld Houben PT



Wervingscampagne voorbeelden





PRAKTIJKVOORBEELD: FYSIO BOEKEL

'In de 1e 6 weken meteen al 20 lange termijn leden.'

Wilco Beekmans is ondernemer, manueel therapeut en fysiotherapeut. Zijn bedrijf richt zich o.a. nadrukkelijk op Personal Training, fitness, eGym en fysiotherapie. Daarbij staan meetbare resultaten centraal.

Tijdens de 1e 6 marketingweken haalde hij met zijn team al 20 leden binnen; 6 x 6 maanden, 7 x 12 maanden, 5 x 18 maanden en 2 x 24 maanden (GLI).

Dat is direct al 1.300% [rendement op marketing](#) (ROMI)!



HOOFDSTUK 3: LEDEN BEHOUDEN

De achterdeur dicht betekent snellere groei

Voor jouw sportschool is het behouden van bestaande klanten net zo belangrijk als het werven van nieuwe leden. Klanten die terugkomen zijn immers loyale klanten die op termijn meer geld uitgeven en een positieve community kunnen vormen.

InBody kan een waardevolle tool zijn om jouw ledenbehoud en retentie te verhogen.

LEDEN BEHOUDEN:

3.1 Gepersonaliseerde coaching en begeleiding:

De gedetailleerde gegevens van InBody testen geven trainers waardevolle inzichten om hun coaching en begeleiding op aan te passen

3.2 Objectieve voortgangsmeting en feedback:

InBody testen meten objectief de voortgang van een klant in de loop van de tijd. Het regelmatig uitvoeren van InBody testen houdt jouw leden betrokken bij hun fitness reis.

3.3 Betere communicatie en engagement:

Door de resultaten van de InBody testen te bespreken, kunnen de trainers jouw klanten meer inzicht geven in de impact van hun training en voeding.

3.4 Unieke ledenervaring creëren:

Met het gebruik van InBody in het primaire proces van de begeleiding kan jouw club/studio/gym zich onderscheiden van de concurrentie.

3.5 Loyaliteitsprogramma's

De voortgang en fitneheidsreis die zichtbaar is op het testresultaat, is uniek en persoonlijk voor elke sporter. En daarmee het ultieme loyaliteitsprogramma.



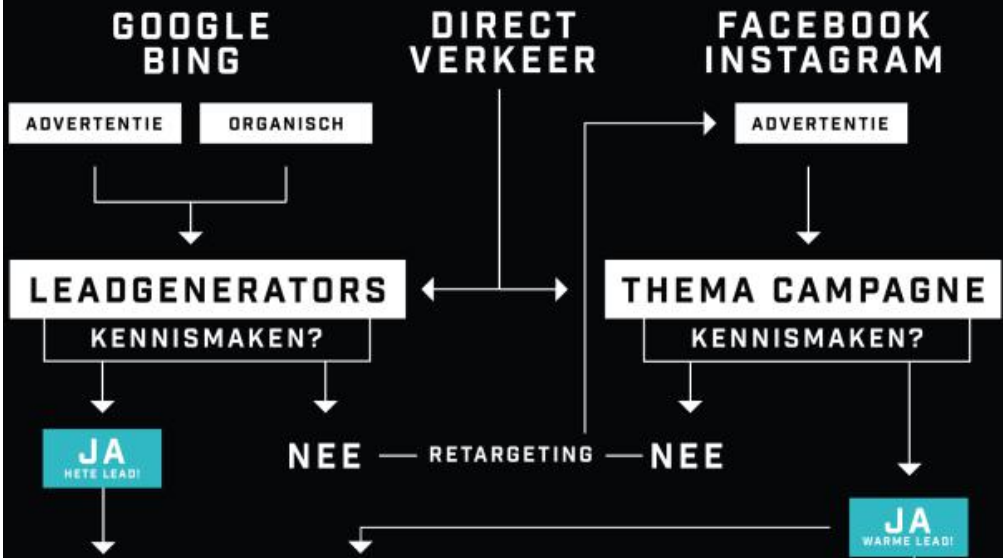
PRAKTIJKVOORBEELD: HEALTHCLUB PROLIFE

**'Na 9 jaar samenwerken, ook deze 3 maanden weer
€ 25.435 éxtra brutowinst'**

Rutger Fahrner, manager bij deze club in Warmond: 'Wij werken nu al bijna 9 jaar succesvol samen met Hidden Profits. Zo maakte Prolife de afgelopen 3 maanden dus ruim € 25.000 éxtra brutowinst (omzet - marketingkosten) uit nieuwe leden via de HPM GroeiFormule. Al die tijd meten we de voortgang van leden met InBody.'

Zijn ROMI (Resultaat Op Marketing Investering): [780%](#)

HIDDEN PROFITS MARKETING FUNNEL



HOOFDSTUK 4: GROEIFORMULE

De GroeiFormule voor meer duurzame, gezonde winst

In een steeds competitievere fitnessmarkt is het voor jouw club/studio/gym essentieel om constant nieuwe leden te werven. Immers: meer leden, meer omzet, meer winst.

Hidden Profits Marketing Groeiformule. Ontworpen voor ambitieuze ondernemers en managers. Binnen 8 weken jouw marketing voorgoed getransformeerd.

Klik voor het [resultaat in praktijk](#)
(let op: bevat concrete omzetten, winsten en ledentallen!)



PRAKTIJKVOORBEELD: TOTAAL VITAAL

**'In 2015 met HPM begonnen, recent weer € 60.480
nieuwe omzet uit marketing.'**

Patrick van Erp is eigenaar van Lifestyle Club Totaal Vitaal met 2 vestigingen in Tilburg. 'Zelfs na al die jaren samenwerken met HPM blijven leden, afspraken en leads binnenstromen. Uiteraard soms wat meer, soms wat minder. Maar op langere termijn altijd goed voorspelbaar.'

Zo haalde Patrick de afgelopen maanden aan [nieuwe omzet van ruim € 60.000](#) binnen via de marketinginspanning van HPM. Dat is een rendement van 610%.



InBody

See what you're made of

HOOFDSTUK 5: OVER INBODY & HPM

InBody is de pionier in de ontwikkeling en verkoop van geavanceerde BIA-apparaten (Bio-elektrische Impedantie Analyse) waarmee de lichaamssamenstelling nauwkeurig gemeten kan worden. Wetenschappelijke precisie gecombineerd met gebruiksgemak.

www.nl.inbody.com

Hidden Profits Marketing is opgericht in 2004 en bestaat uit een team fitnessmarketing experts die Google en Meta gecertificeerd zijn. Met de GroeiFormule groeien sportscholen, gyms en fitnesscentra naar een gezonde winst. Als partner van brancheorganisaties NL Actief en Fitness.BE is HPM de vertrouwde partner voor fitnessondernemers die via meer leden en meer omzet een gezonde winst willen bereiken.

www.hiddenprofitsmarketing.com