



ROMANO MORAIS, NET 30 JAAR OUD EN NU AL IN DE TOP 250 SNELSTGROEIENDE BEDRIJVEN VAN NEDERLAND

Er zijn in Nederland en België van die fitnessondernemers die onder de radar enorm groeien. Dit is het verhaal van de marketingkeuzes van de succesvolle 30-jarige ondernemer Romano Morais.

Romano, we zijn op 1 maart 2015 inderdaad begonnen met samenwerken, wat was daar je voornaamste reden voor?

Dat is heel simpel te danken aan Maarten de Croon van Crown Consultancy. Hij hielp ons 10 jaar geleden starten als ondernemers, toen mijn beste vriend en business partner Alex Aberkrom en ik begin 20 waren. Toen we qua salesvaardigheid en -management alles op orde hadden wilden we echt doorgroeien. Hij adviseerde om met jullie in zee te gaan. Onze collega en mede-oprichter van Happy Bodies, Jibbe de Goede, bevestigde Maarten's advies.

En wat heeft de samenwerking met Hidden Profits je tot nu toe geleverd?

Nou, de afgelopen jaren zijn Alex en ik met onze traditionele sportschool in Heemskerk 56 maanden achter elkaar gegroeid. Die club hebben we verkocht, omdat we wilden focussen op onze in april 2015 gestarte keten Happy Bodies Lifestyleclubs, waar we met Milon als centrale trainingsmethodiek werken. Die had begin 2019 12 vestigingen, nu we een jaar later ons 5-jarige bestaan vieren hebben we 20 vestigingen, waarvan 7 in eigen beheer en 13 franchise.

Wij hebben een visie hoe we zoveel mogelijk mensen willen helpen fit worden en blijven. Daarbij hebben we sterke focus op marketing en sales. Daar is immers waar je leden door binnenkrijgt. Dagelijkse cijfers aan het eind van de dag tonen aan hoe goed het team aan de norm voldoet. Als er onder die norm gescoord wordt, is dat de volgende dag direct het 1e onderwerp van gesprek met de teamgenoten in de betreffende club.

Wat deed je daarvoor aan online marketing en waarom ben je daar mee gestopt?

Ik denk wat veel ondernemers doen; een beetje zelf geprobeerd. Een keertje een online campagne via een marketingbureau geprobeerd. Niet om over naar huis te schrijven. Weet je, we zijn gewoon ambitieus, zoals veel ondernemers. Wat ons onderscheidt is dat we beseften dat we

dus echt een goed doordachte marketingkeuze moesten maken. Ik geloof niet in losse acties.

Kan je ons meenemen op reis naar hoe jij de start van onze samenwerking hebt ervaren?

Ja dat kan ik wel. Om te beginnen zag ik dat Hidden Profits een 8-weken lanceringsplan had. Dat hebben we gewoon gevolgd. Jullie account manager nam daarbij de leiding. We hebben de stappen zelf doorgenomen en met ons team gedeeld. Zo wist iedereen wat er ging gebeuren.

Gaat het altijd goed?

Haha! Nee, natuurlijk niet! Er zijn collega's in de branche die denken dat bij ons altijd alle marketing goed werkt. Nou laat ik iedereen uit de droom helpen. Doordat we echt investeren in marketinginnovatie denk ik zelfs dat wij de club zijn waar juist het meeste fout gaat op marketinggebied! Foutloos betekent ook dat er geen risico genomen wordt.

Welke waarde leveren alle automatische tools in onze samenwerking jullie op?

Echt goud is in die zin LeadConnect. Snel reageren, ijzer smeden als het heet is. Binnen 2 minuten de lead aan de telefoon is zo ontzettend belangrijk. Bel je pas later, dan mis je gewoon 30% of meer van je leads. Elke lead is bij ons minstens €700 waard, dus je begrijpt hoe goed we hierop sturen. Het verbaast me regelmatig dat niet iedere fitnessondernemer dit doet.

Hoe bepaal jij of een lead wel of niet interessant is om op te volgen?

Nou simpel: we volgen alle leads direct op! Ondernemers die ik hoor klagen over slechte leads of te weinig leads, hou ik altijd voor dat slechte leads niet bestaan, maar wel slechte opvolging. Als een keer een campagne over de hele linie niet goed genoeg scoort, dan heb ik gewoon overleg. Als alles gedaan is wat maar kon en het werkt toch nog niet goed genoeg, dan gaat er een andere campagne online.

Hoe ervaar jij het: zitten de leads wel te wachten op een telefoontje van jullie?

Als je belt vanuit oprechte interesse om mensen te helpen, dan is dat belletje makkelijk én wordt echt als heel positief ervaren. Je hoeft niets te verkopen, alleen maar iemand te helpen een volgende stap te maken, een afspraak in de club. Maak het niet moeilijker dan het is.

Wij weten uit ervaring dat praktische toepassing en inzicht in marketing- en saleskennis een bottleneck kunnen zijn. Hoe ervaar je dat in onze samenwerking?

We hebben regelmatig overleg met de Hidden Profits account manager. We zijn het lang niet



V.l.n.r. Alex Aberkrom, Romano Morais, Jack van Hoof, Jibbe de Goede

altijd eens met elkaar, maar het mooie is dat als je open blijft communiceren, er altijd een goede oplossing is. Zoals je van een partner hoopt.

Wat is er bij jouw club veranderd sinds onze samenwerking en hoe heeft dat jouw doel voor de toekomst veranderd?

Onze visie op fitness slaat in ieder geval goed aan, gezien de nu 20 vestigingen. We begonnen in 2015 onze samenwerking met 1 vestiging, we wilden er een stuk of 7 zelf opbouwen. Toen dat gelukt was kregen we vragen van andere, ervaren ondernemers. Echt heel blij ben ik met de nu 13 vestigingen van 8 franchisenemers. Daaronder een aantal relatief bekende en ervaren ondernemers uit de traditionele fitnessbranche, die nu kiezen voor modern ondernemerschap. Voor ons is in die zin ook de 4e partner binnen Happy Bodies, Jack van Hoof, van onschatbare waarde. Hij kent de branche en de branche hem, we hebben al diverse gesprekken met interessante ondernemers die het alleen vechten moe zijn, maar wel graag samen ergens de schouders onder willen zetten.



Top 250 Snelstgroeiende Bedrijven in Nederland
Recent zijn we door Erasmus Centre for Entrepreneurship genoemd als 1 van de 250 snelstgroeiende bedrijven van Nederland. Dat is echt een hele eer en super tof voor het hele team. Een compliment dat we de juiste strategische keuzes maken en op uitvoerend niveau ook goed bezig zijn.

Tot slot, welke gouden ondernemerstip heb je voor lezers van dit interview?

Ik zie om me heen veel ondernemers in onze branche die ook ambities zeggen te hebben. Ik kan hen het beste adviseren: maak een keuze om óf klein te blijven óf om een onbekende weg te kiezen en te groeien. Als je denkt dat je een goed programma of product hebt, maak dan vooral de keuze om de beste partners op het gebied van marketing en sales aan je te binden. Alleen kun je wellicht best snel, maar samen ga je veel verder. En is veel leuker.

Meer over Happy Bodies Lifestyleclubs: www.happybodies.nl



AERNOU LEEZENBERG is oprichter van Hidden Profits Marketing, dat sinds 2004 ondernemers en managers in de fitnessbranche helpt naar een florerend bedrijf. www.hiddenprofitsmarketing.com