

body • LIFE[®]



Europe's No. 1

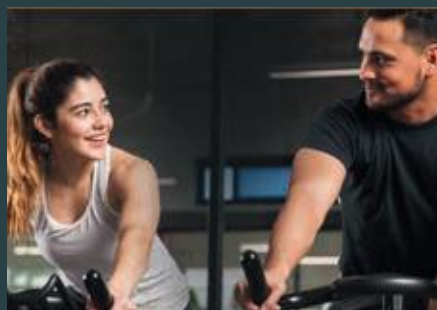


Onyx:
**De perfecte keuze
voor jouw high-end
fitnessfaciliteit**



SPORTSCHOOL KENNY EVERS

Combinatie (kick)boksen
en gym voor iedereen



DUTCH FITNESS AWARDS

Voor Fitnessclubs en Personal Trainers



SYMBIONT

Maak kennis met SYMBIONT's
revolutionaire EMS-technologie



WAT DOE JIJ ALS **FITNESS- ONDERNEMER ALS...**

Dit jaar bestaat Hidden Profits Marketing 20 jaar. Dez serie marketingartikelen in BodyLIFE magazine staan in het teken van tijdloze en fundamentele marketingkeuzes.

Wat doe jij als fitnessondernemer als...

- Als er minder leden binnen komen?
- Als je medewerkers stoppen?
- Als er een nieuwe fitnessstrend is?
- Als de concurrentie toeneemt?
- Als anderen de prijzen verlagen?
- Als huidige leden overstappen?

Elke fitnessclub en -studio maakt dit mee

Wat doe jij bij veranderingen in jouw bedrijf en/of in jouw verzorgingsgebied? En

hoe langer je bestaat, hoe vaker je ermee te maken krijgt. En met AI op komst gaat het direct veel sneller. Om je alvast op te warmen, eerst even terug in de tijd.

Hoe ben jij jouw bedrijf begonnen?

Ik denk dat de meeste fitnessondernemers zijn begonnen met alles doen. Als sportschoolhouder met individueel fitness en met groepslessen. Als personal trainer met 1 op 1, 1 op 2 en small group. Als yogadocent misschien wel 4 soorten yoga, aangevuld met aanbod voor jeugd,

zwangerschap etc. Toen zeiden ondernemers nog: 'Iedereen van 8 tot 80 is welkom, iedereen voelt zich op zijn/haar gemak.'

Bij de start van Hidden Profits in 2004 deed ik zelf (ik begon alleen) en later met mijn team, letterlijk alle marketing voor onze klanten; van planning, strategie, positionering, campagnes, acties, tarieven, stickers, logo's en meer. De hele rataplan. En dat werkte, voor de klanten was het alternatief niks doen en verliezen.

Oeps, je aanpak raakt uitgewerkt

Alles heeft een levenscyclus. Dat geldt ook voor fitness. Als je nu fitness zou aanbieden zoals ik in 1991 in mijn sportschool in Gouda deed, met apparatuur met vierkante buizen, lesprogramma waar Steps en Street-

dance nadrukkelijk aanwezig zijn, keuze uit 1 keer, 2 keer, 3 keer per week en onbeperkt, dan red je het nu niet meer. Verandering van aanpak is nodig! Toen zeiden fitnessondernemers: 'Jaarlidmaatschappen, maak van alles gebruik, één helder en simpel abonnement.'

Met Hidden Profits kozen we in 2010 radicaal voor 'online'. We werkten met al onze klanten al met websites en social media. Wie kent 'Hyves' nog? Voegden daar in 2009 Google zoekmachine marketing en -adverteren aan toe. En kozen in 2010 om alleen nog 100% online marketing aan te bieden, inclusief content als nieuwsbrieven en social media posts. We groeiden direct weer met tientallen procenten per jaar.

Daarna: specialiseren!

Als je hebt ontdekt wat wel en niet werkt voor jouw studio en jouw leden, dan weet je waar je meer focus op wilt leggen. Waar je op gaat specialiseren. Als je er maar ... en daar komt ie... aantoonbaar(!) anders of beter in bent dan de concurrentie. Zo creëer je een nieuwe, heldere plek voor jezelf in de markt.

Met Hidden Profits zagen we het in 2015 in de data en in praktijk. Het profiel van de klanten

die met ons stopten: website bij andere partij die veel minder leads opleverde dan bij andere klanten met onze websites. De content die we maakten leverde niet genoeg leads op. Terecht, die was meer gericht op zichtbaarheid en herkenning in plaats van conversie. Wij werden afgerekend op aantal leads. Dus het werd: lead genereren als onze kern business. Net op dat moment ontdekten we als eerste fitnessmarketingbureau in Europa hoe we via Facebook tientallen, honderden leads per maand per club konden genereren!

Aangevuld met innovatie:

Later hebben we er ook LeadConnect aan toegevoegd. LeadConnect is onze virtuele telefoon assistent: binnen 2 minuten nadat de lead binnenkomt worden club en lead via telefoon met elkaar verbonden. Waarom? Omdat bij te veel clubs te veel leads niet bereikt werden.

En op dit moment:

We zien in onze data en natuurlijk gewoon in de markt dat er steeds meer studio's bijkomen met gespecialiseerd type aanbod. Gespecialiseerd in een activiteit en doelgroep, bijpassend tarief en prijsstructuur.

Met Hidden Profits hebben we de afgelopen tijd meer en meer ingezet op meer lead-bronnen, automatisering en ontzorgen van onze klanten. We hebben daarin nog heel veel mooie kansen en stappen voor ons liggen. Maar stap voor stap al wel: inmiddels laten we leden nu online aanmelden voor een programma van hun keuze. Een stap te ver? Dan kiezen ze om zelf online eerst een afspraak te boeken. En anders worden ze aantoonbaar gekwalificeerde leads die automatisch door LeadConnect met onze klanten in contact worden gebracht.

De toekomst is nu

Ik zie uit naar een binnenkort snel veranderende toekomst door alleen al de komst en groei van AI, kunstmatige intelligentie. Die maakt ondernemen en dus ook marketing nog veel slimmer en sneller.



AERNOUT LEEZENBERG De auteur is oprichter van Hidden Profits Marketing, dat sinds 2004 ondernemers en managers in de fitnessbranche gezonde winst helpt behalen.
www.hiddenprofitsmarketing.com

