Voor iedere ondernemer een betere exploitatie van de trainingszaal

Een goed concept bewijst zichzelf

Tekst: **Caroline Mangnus**

Als ondernemer in beweging wil je niets liever dan dat mensen gaan bewegen en in beweging blijven. De fysiotherapeut is bij uitstek de geschikte persoon om mensen hierin te begeleiden. Helaas werken de regels niet altijd mee. Er worden steeds meer eisen gesteld aan de ondernemer in beweging, waarbij andere zaken in het geding komen. Maar het is zaak voor u als ondernemer om ook te ondernemen, uw centrum op de kaart te zetten, nieuwe klanten te werven, in te spelen op de toekomst. Want wie weet welke regelingen er nog meer worden verzonnen, daar wilt u toch ook op voorbereid zijn? U wilt toch ook (gedeeltelijk) uw eigen richting kunnen bepalen los van de strakker wordende regulering? Neem het heft zelf in handen.

Veel centra hebben voorgaande jaren geïnvesteerd in een trainingszaal. Maar wordt deze ook volledig benut? De oefenzaal in de fysiotherapiepraktijk staat vaak leeg. Het meer benutten van een trainingszaal kan zorgen voor een betere exploitatie en meer en andere geldstromen. Maar hoe pakt u dat aan? Het gaat immers niet vanzelf. Het implementeren van een beweegconcept dat mensen in beweging brengt en houdt, kan ook voor u de oplossing bieden.

Betere exploitatie

Er zijn veel concepten op de markt die kunnen worden ingezet om een invulling te geven aan de trainingszaal. Maar de investeringen zijn vaak behoorlijk en meestal meer geschikt voor grotere (sport) centra dan voor de kleinere centra. Er zijn verschillende concepten op de markt, voor zowel groot als klein, waarbij beweging met een specifiek programma wordt gestimuleerd. Het kan in elk centrum met trainingszaal worden ingezet om een betere exploitatie van de trainingszaal te bewerkstelligen. Bovendien zijn sommige programma's uitermate geschikt om mensen na een behandeling ook actief te

blijven begeleiden en te stimuleren om te blijven bewegen. Daarnaast loopt de geldstroom niet via de verzekeraars, wat extra omzet betekent.

De oefenzaal in de fysiotherapiepraktijk staat bij de meesten vaak leeg

Natuurlijk vergt het tijd om een programma succesvol te implementeren. Zoals je mensen in beweging dient te brengen, zo dien je ook jezelf in beweging te brengen om de exploitatie te verbeteren. Het kost tijd, maar wat is tijd als het op korte termijn al zijn vruchten afwerpt?

Inspelend op die tijd is ook het 'uitbesteden' van de gehele trainingszaal een mogelijkheid: overdag maak je zelf gebruik van de oefenzaal om je klanten te begeleiden en vanaf bijvoorbeeld 17.00 uur 'geef' je de trainingszaal aan een CIOS'er wiens passie bewegen is. Op die manier kunnen je klanten ook in de avond onder de juiste begeleiding bewegen en benut je de oefenzaal optimaal (zie bijvoorbeeld het concept Fitclass in het kader). Een win-win situatie voor alle partijen.

Kleinschalige opzet

Een concept als MyFitplan heeft als belangrijk voordeel dat het al kleinschalig kan worden opgezet. De klant kan bewegen waar, wanneer en hoe hij maar wil: hij kan trainen in het centrum, thuis of buiten. Voorwaarde is wel dat de klant in het centrum getest kan worden, dus een testunit dient aanwezig te zijn. Elke 10 weken vindt er een persoonlijke test plaats. Deze tests zijn heel belangrijk om het uitgangsniveau van de klant te bepalen, maar zeker ook om vooruitgang zichtbaar te kunnen maken. Met behulp van de test- en meetsoftware wordt een beweegprogramma op maat samengesteld. Zowel met cardioprogramma's op geleide van de hartslag als met krachtprogramma's die worden uitgedrukt in kilogrammen en series/herhalingen.

Nieuwe klanten

'We hebben al genoeg klanten, we hebben geen tijd voor meer en nieuwe klanten'. Fantastisch als je dat kunt zeggen, maar is dat niet alleen korte termijn visie? Het zou mooi zijn om juist extra klanten te werven of juist je uitbehandelde klanten (langer) te behouden. Je wilt als ondernemer in beweging toch ook je bijdrage leveren aan het stimuleren van beweging? Jij weet als geen ander hoe belangrijk het is om te gaan bewegen. Je dient de klanten iets te bieden dat uniek is, dat stimulerend en motiverend werkt en waarbij duidelijke, haalbare

doelen worden gesteld, gekoppeld aan een motiverend systeem. Het resultaat van beweging moet bovendien direct in beeld worden gebracht, want alleen dan breng je mensen in beweging en nog belangrijker: dan houden ze het ook vol.

Blijvend motiveren

Gedragsverandering is het uitgangspunt, motivatie is daarbij een belangrijk aspect. Mensen hebben tal van excuses om niet te (gaan) bewegen. MyFitplan maakt het bewegen meetbaar, transparant en begrijpelijk door de belangrijkste trainingswaarden uit te drukken in (motiverende) FIT-punten. Hierbij staat FIT voor de waarden Frequentie, Intensiteit en Tijdsduur. Het FIT-puntensysteem is volkomen uniek. Op basis van een inspanningstest wordt er een trainingsprogramma op maat gemaakt voor de deelnemer. In dit programma wordt de hoeveelheid bewegen voor elke week uitgedrukt in FIT-punten. Het trainingsprogramma is erop gericht dat men niet te veel, niet te hard traint, maar ook niet te weinig of te weinig intensief: men traint altijd optimaal, gerelateerd aan de persoonlijke doelstellingen. Op deze manier behaalt de deelnemer een maximaal resultaat wanneer het gaat om bijvoorbeeld verbeteren van het uithoudingsvermogen. Zo kan hij of zij na elke tien weken een meetbare vooruitgang boeken. Bovendien gaat van het sparen van punten een heel stimulerende werking uit omdat de doelen zowel op korte (het wekelijks sparen van de FIT-punten), middellange (trede hoger op de fitheidsladder) als lange termijn inzichtelijk worden gemaakt en bovendien haalbaar zijn. En deze doelen leg je samen met je klant vast: Wat wil de klant en hoe is dat te bereiken? Dit is een belangrijke voorwaarde voor klantenbinding.

FitClass

FitClass is een goed voorbeeld van een concept waarbij een trainingszaal optimaal wordt benut door samenwerking met derden. Fitclass (what's in the name) doet dat met scholen. In de school wordt de trainingszaal overdag door leerlingen gebruikt, maar na 17.00 uur nauwelijks. FitClass zorgt voor een optimale bezetting van de zaal, ook na schooltijd. Iedereen heeft er voordeel van: de school stelt gratis de trainingszaal ter beschikking, FitClass vult de ruimte met moderne toestellen en zorgt voor begeleiding en opleiding van de docenten op de school. Overdag kunnen de leerlingen gratis trainen in de door FitClass perfect uitgeruste fitnesszaal, na de schooluren is het de beurt aan ouders en FitClassers uit de buurt. Die kunnen dan onder begeleiding en tegen betaling trainen.

Het is een concept waarbij voor iedereen een win-win situatie te behalen is: De school neemt een prominentere plek in de wijk in, de school krijgt een perfect uitgeruste trainingszaal, de leerlingen krijgen een unieke kans om verantwoord te bewegen en de buurt heeft binnen loopafstand een mooie sportgelegenheid om de strijd tegen inactiviteit en slechte conditie aan te gaan.

Een goed beweegconcept brengt niet alleen mensen in beweging, maar houdt ze ook in beweging

De test- en meetresultaten worden in een persoonlijk en visueel aantrekkelijke rapportage gepresenteerd en meegegeven aan de klant. In dit beweegadvies is de evolutie goed zichtbaar via de cijfers en de fitheidsladder, die aangeeft op welke fitheidsniveau de deelnemer zich bevindt. Daarnaast worden de resultaten tussen de verschillende tests hier zichtbaar weergegeven. Dit wordt gepresenteerd in een mooi vormgegeven mapje, waarop de doelen van de deelnemer kunnen worden vastgelegd, zelfs voor een jaar, zodat de klant gemotiveerd wordt om ook voor de langere termijn te plannen. En natuurlijk wordt de trouw van de klant beloond doordat ze ook daadwerkelijk iets kunnen verdienen wanneer ze hun doel (lees punten) hebben gehaald.

Klanten langer behouden

'Ik heb geen tijd om te bewegen'. 'Ik wil wel gaan bewegen, maar wanneer ik het wil': het zijn veelgehoorde voorbeelden. Mensen willen zelf kunnen bepalen wanneer en waar ze bewegen maar dat vereist wel discipline. Dit is te ondervangen door klanten de mogelijkheid te bieden overal te kunnen trainen en hun punten te behalen (wat motiverend werkt). Men kan uiteraard in een centrum trainen, maar ook buiten of thuis. Men is vrij om te bewegen, waar, wanneer en hoe men het wil. Alle beweging wordt vertaald in punten. Wanneer er buiten het centrum wordt getraind, dan kunnen de FIT-punten ook worden geregistreerd. Dat gaat via een app. Niet alleen de klant heeft toegang tot de app, ook de coach/beweegadviseur heeft toegang tot de punten. Op deze manier kan je als beweegadviseur de klant 'in de gaten houden' en zien of hij zijn punten haalt of juist niet. De coach kan dan op afstand coachen, stimuleren en motiveren. Iemand die met je meekijkt en meeleeft, dat wordt gewaardeerd. Het resultaat is dat klanten langer klant blijven in vergelijking met veel andere beweegprogramma's. De rol van coach is dan ook een heel belangrijke voor de langere termijn.

De geldstroom loopt niet via de verzekeraars, wat extra omzet betekent

Maak een keuze

Iets nieuws implementeren in je centrum vergt voorbereiding, tijd en een financiële investering. Maar dan ben je er nog niet, want je moet het je ook eigen maken, klanten werven, begeleiding krijgen, lef tonen en ervoor gaan. Wanneer je kiest voor de totale formule, dan ben je verzekerd van begeleiding bij de implementatie, een inhoudelijke opleiding, hulp bij vragen en continue betrokken bij de

verdere ontwikkeling van het concept. MyFitplan biedt dit bijvoorbeeld allemaal. Het is ook mogelijk alleen de middelen aan te schaffen en daar zelf mee aan de slag te gaan. De software wordt voortdurend gemonitord, verder ontwikkeld en automatisch geüpdatet. De website is op elk moment te raadplegen voor vragen, het laatste nieuws op het gebied van bewegen, inschrijven voor opleiding, maar ook voor het bestellen van producten. Het is continu in beweging.

doel nieuwe klanten te werven. Maar het belangrijkste is dat je er als centrum voor moet gaan, er 100% achter moet staan en er in wil investeren.

Onderscheiden

Onderscheidend zijn en de meerwaarde aantonen zijn belangrijke aspecten om je centrum te profileren. Klanten hebben namelijk veel keus in onze markt. Met een concept waarin de keuzevrijheid van bewegen (waar, wanneer of hoe)

Bewegen waar, wanneer en hoe je maar wilt en de motiverende werking van punten sparen werkt op korte, middellange en lange termijn

Marketing is een belangrijke ondersteunende factor om klanten te krijgen. Dit kun je uiteraard zelf doen, maar vaak ondersteunt de centrale organisatie hierbij. Naast de diverse materialen die beschikbaar zijn om een concept in een centrum zichtbaar te maken, denk aan huisstijlelementen als vloerstickers, posters en wobblers, zijn er ook folders en andere communicatiemiddelen. Er zijn zelfs complete marketingcampagnes beschikbaar met als en een loyaliteitsprogramma (op korte, middellange en lange termijn) uniek en onderscheidend is ten opzichte van andere concepten toon jij die meerwaarde aan.
Als je zelf enthousiast bent, als je hart hebt voor je klanten en hen op de achtergrond blijft motiveren, dan verkoopt een concept zich vanzelf aan de klant.
Wie wil dat nu niet? □

Meer info? ☛ www.**move**mens.nl

MyFitplan inside

Met MyFitplan inside is het mogelijk om een geavanceerde Fittest uit de voeren inclusief andere gezondheidstesten.
De metingen leiden, in combinatie met de persoonlijke doelstelling, tot een individueel beweegadvies en een persoonlijk beweegplan van 12 weken. In dit beweegplan staat de juiste dosis beweging. Er staat in hoe vaak, hoe lang en binnen welke hartslagzones bewogen moet worden.
Deze beweegactiviteiten kunnen in een bewegingscentrum, thuis of in de buitenlucht worden uitgevoerd.

Naast de methodiek maakt ook het unieke motiverende FIT-punten systeem onderdeel uit van MitFitplan inside. Dit zorgt voor de juiste dosis en beloont direct gezond gedrag.

MyFitplan zorgt voor hard- en softwarekoppelingen en maakt gebruik van moderne technologieën.

MyFitplan inside betekent dat deze gestandaardiseerde methodiek, het unieke FIT-punten concept en de koppeling met test- en trainingsapparatuur is ingebouwd. Zoals bijvoorbeeld in de formule Fitclass (zie ander kader) of met de apparatuur van Cybex.