



HOE KRIJG JE IN 2022 WEER VOLDOENDE NIEUWE LEDEN EN OMZET?

Ontdek welke 5 Top Strategieën je nu in 2022 wilt inzetten om (weer) meer leden in te schrijven. Gegarandeerd meer omzet!

HOE JE WEBSITE NU NIEUWE LEDEN VERLIEST
Het idee dat een website zou moeten dienen als klantenbrochure met alle belangrijke informatie, nieuws en aanbiedingen, is compleet achterhaald en heeft een nogal negatief effect op het genereren van nieuwe leads.

Om echt interesse te kunnen wekken, moet je website altijd gericht zijn op die

ene essentiële vraag die potentiële nieuwe leden hebben. Deze vraag is: 'What's in it for me?'. Met andere woorden, welk probleem los je voor je op voor je doelgroep. Je moet je potentiële leden dus die reden geven waarom ze kennis willen maken met jou en je club. Eigenlijk help je ze dus gewoon een volgende stap zetten. Dat is het enige wat je website moet doen, een belangrijke 1e stap.

GARANTIE: LEDEN VIA GOOGLE, FACEBOOK & INSTAGRAM

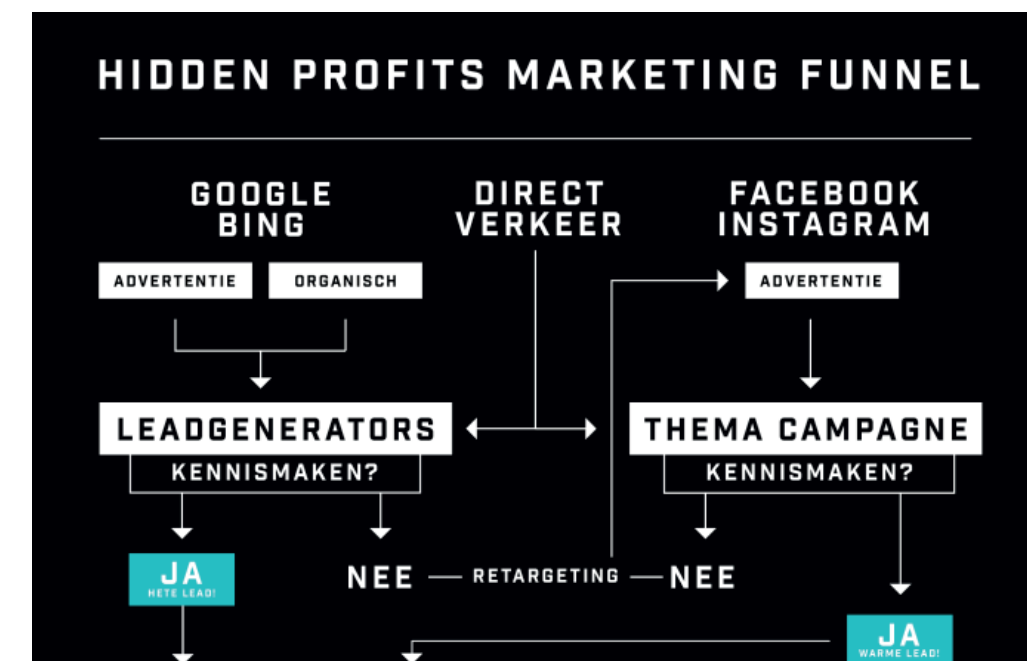
Een van de belangrijkste stappen voor succesvolle marketing is simpel: Wees zichtbaar waar je doelgroep zich bevindt en op zoek zijn naar de oplossing die jij te bieden hebt. Stap 2: Met Google Ads kun je dat precies bereiken. Het doel hierbij is om met aansprekende advertenties zo hoog mogelijk op de Google resultatenpagina te verschijnen. De sleutel hiervoor is een combinatie van relevante zoekwoorden (specifieke zoektermen die jouw advertenties activeren) en interessante en converterende advertenties.

Met de juiste strategie kun je er voor zorgen dat jouw advertenties vóór die van jouw concurrentie worden weergegeven, wat je een duidelijk voordeel oplevert. Over het algemeen maken we onderscheid tussen twee soorten leads: "hot" en "warme" leads. "Hot" leads zijn de zeer gemotiveerde mensen die nu een verhoogde koopbereidheid hebben. Zij zijn geïnteresseerden die actief op zoek zijn naar de juiste club (Google).

De tweede groep zijn de zogenaamde "warme" leads. "Warme" leads zijn niet klaar om zelf de eerste stap te zetten en hebben een specifieke stimulans nodig. Ze moeten nog overtuigd worden. Om succesvol te zijn met advertenties op Facebook en Instagram, moet je leads niet alleen op je fitnessclub attenderen, maar ze direct confronteren met hun probleem en een oplossing bieden. Als je potentiële leden ervan weet te overtuigen dat je hen het beste kunt helpen aan een fittere levensstijl met nieuwe krachten en meer zelfvertrouwen, kunt je er zeker van zijn dat jouw advertenties talloze nieuwe leden zullen opleveren. Stap 3!

TIJDBESPAREND: JE EIGEN DIGITALE VERKOOPASSISTENT

Stel je eens voor dat jouw website, Google Ads, Facebook en Instagram optimaal zijn ingericht en afgestemd op jouw bedrijf en doel. Maar wat gebeurt er met de binnenkomende leads? Om een digitale instroom te krijgen, moet je eerst een afspraak maken. Heb je altijd beetje moeite met afspraken maken? Dan is er goed nieuws, het is nu mogelijk waarmee leads zelf een kennismaking online inboeken via jouw website (stap 4). Met behulp van onze afspraken tool krijg je niet alleen hoogwaardige leads, maar bespaar je ook kostbare tijd in de opvolging. Een ander voordeel van het nieuwe systeem is zodra een afspraak online is ingevoerd, ontvangt de potentiële klant direct een afspraakbevestiging via sms en e-mail. Kort voor de afspraak krijgt de potentiële nieuwe klant ook nog een herinnering - allemaal volledig geautomatiseerd (dus zonder omkijken voor jou en je team) natuurlijk!



Met een druk op de knop ben je verbonden met je potentiële nieuwe klant om hem/haar uit te nodigen in je club. Hierdoor kom je niet alleen professioneel over, maar mis je ook geen geïnteresseerden meer die eigenlijk wel hadden willen starten.

Statistieken tonen aan dat het slagingspercentage van bellen (en het maken van afspraken) snel stijgt wanneer leads direct na het indienen van het contactformulier telefonisch worden gecontacteerd. In het verleden moesten ondernemers of medewerkers zelf bellen en de telefoonnummers in toetsen. Maar technologie anno nu biedt een innovatieve oplossing: LeadConnect! Met LeadConnect wordt er een telefonische verbinding tot stand gebracht tussen jou en een online lead, direct nadat de lead het contactformulier heeft verzonden. Je telefoon gaat af, die neem je natuurlijk direct op.

MEER GELD - INDIVIDUELE CAMPAGNES & PERSOONLIJKE ONDERSTEUNING

Hoe worden leads uiteindelijk lid? Heel eenvoudig: om recht te doen aan het unieke van je club! Geen off-the-shelf campagnes, maar individuele campagnes met persoonlijke ondersteuning. Hierdoor worden eenmalige successen constant en kan groei worden gepland. Stap

5: Het omzetten van leads naar nieuwe leden is cruciaal in online fitness marketing. Want: Geen leads, maar leden betalen je rekeningen!

Conclusie

Wil je dit jaar een vliegende start maken met je club en je concurrentie een stap voor zijn, focus dan op de combinatie van de vijf stappen in dit artikel. De eerste drie tools (Website, Google, Social Media) werken het beste wanneer ze met elkaar verbonden zijn en digitale walk-ins met een emotionele trigger te activeren. Hoe meer je weet over je doelgroep, hoe beter en effectiever je ze kunt bereiken en activeren. De afspraken tool en LeadConnect staan daar bovenop nog eens garant voor vollere afsprakenkalenders en hogere slagingspercentages om van leads ook echt klanten te maken.



AERNOUT LEEZENBERG

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