



WAT GOOGLE TRENDS ZEGT OVER FITNESSMARKETING EN LEDEN WERVEN

De meeste ondernemers in de Nederlandse en Belgische fitnessbranche adverteren nu tijdens de lockdown niet via Google. Dat is zonde. Wij van Hidden Profits Marketing (opgericht 2004) zeggen:

Nu niet adverteren in Google is een gemiste kans!

Althans, een gemiste kans als je doel is om voor je fitnessclub of -studio ondanks de lockdown tóch nu betalende leden te werven, vóór-inschrijvingen te doen, je wachtlijst te vullen, je nieuwsbrief ontvangers uit te breiden, gewoon je database voller maken enzovoort. Zelfs als je nu niet open bent, als je nu geen acceptabel alternatief aanbod hebt, als je geen online of buiten training en/of vooral coaching biedt... Dan heb je dus nog steeds kans om wel al door

te bouwen en als een sterker bedrijf je heropening te beleven.

Dit is wat we nu in Google Trends zien:

Helaas, je krijgt geen absolute aantallen te zien. Dat doet Google niet. Wel zie je hoe de flow aan zoekopdrachten zich de afgelopen 12 maanden ontwikkeld heeft. Met pieken en dalen, redelijk grillig zoals voorgaande jaren, maar altijd wel helder hoe het gaat. De zoekresultaten tonen zoekgedrag in zowel Google als Youtube (want dat is eigendom van Google). Opvallend: er wordt ook tijdens lockdown

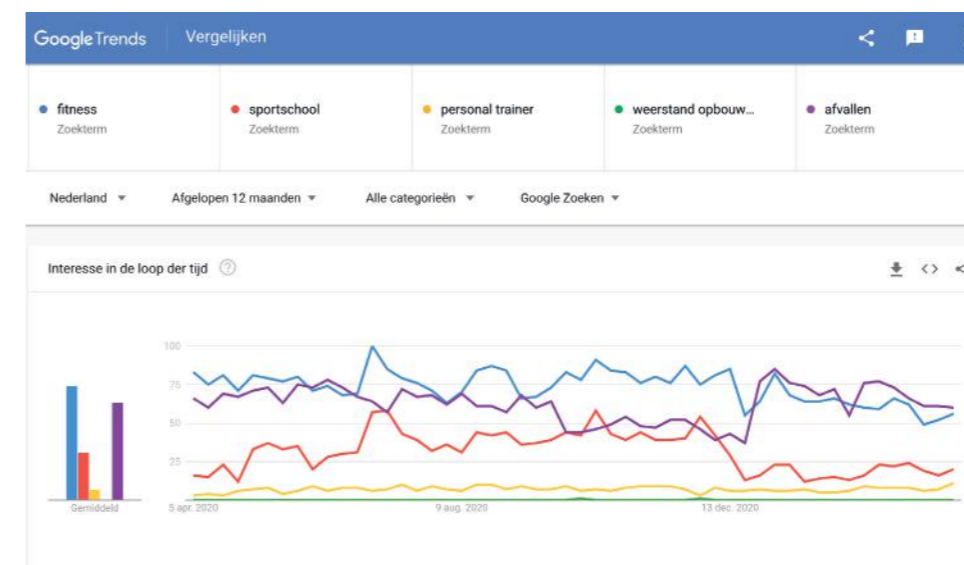
nog redelijk veel in Google gezocht vergeleken met de periode dat fitnesscentra in Nederland en België open waren. Ja, het is wat minder dan normaal, maar dat is logisch. Toch nog steeds zeer de moeite waard!

Op welke fitnessstermen zoeken mensen in Nederland?

Op deze afbeelding hieronder zie je duidelijk dat er in Nederland nog flink gezocht wordt op zoektermen als:

- Fitness
- Sportschool
- Afvallen

Opvallend ook dat er in verhouding nauwelijks gezocht wordt op 'personal training' en al helemaal niet op termen als 'weerstand opbouwen' en (niet op de lijst, maar nog minder resultaat) 'immuunsysteem verbeteren'.



Op welke zoektermen zoeken mensen in Vlaanderen?

Nou, mensen zeggen wel eens dat inwoners van Vlaanderen of België niet op Nederlanders lijken. Dat is in het Google zoekgedrag niet terug te vinden, aangezien ook hier het meest gezocht wordt op:

- Fitness
- Afvallen

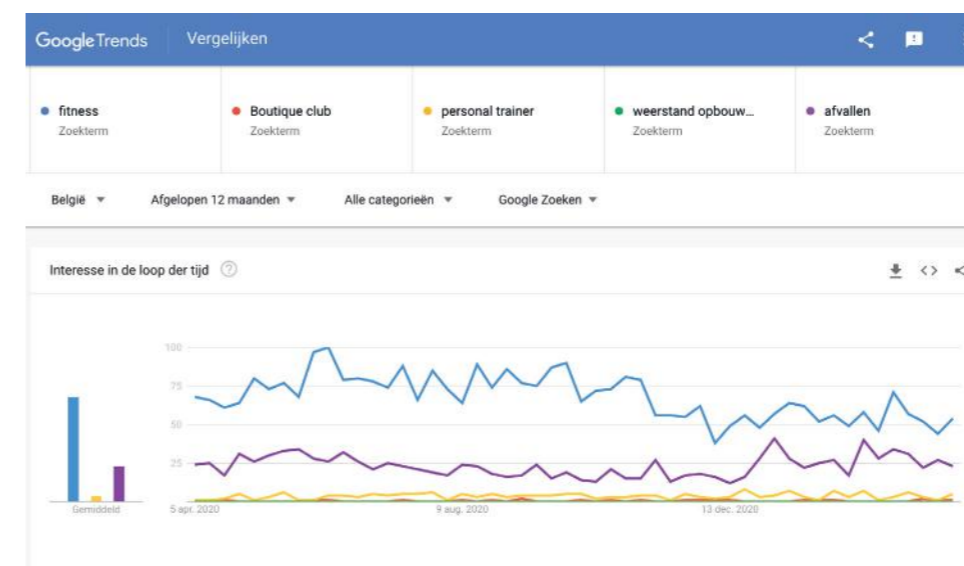
Ter vergelijking: ook hier wordt er nauwelijks op de andere zoektermen gezocht. Omdat in België het woord 'sportschool' niet gebruikt wordt hebben we het illustratie vervangen door 'Boutique club'. Je ziet, nog minder resultaat dan het nauwelijks zichtbare 'weerstand opbouwen'.

Je hoeft dus geen Nostradamus te zijn om te zien waar mensen nu op zoeken

Misschien is Google wel de grootste databank ter wereld als het om zoekgedrag van mensen gaat. Je kunt nog veel verder gaan dan de resultaten die je nu gezien hebt. Je hoeft daar echt geen Nostradamus voor te zijn. Wél is het prettig om te weten dat Hidden Profits Marketing (bestaat sinds 2004) al sinds 2009 officieel actief is met Google adverteren

Wel handig: je marketingbureau is (al sinds 2011) Google Certified Partner!

En sinds 2011 zelfs officieel Google Certified Partner is. Nu, 10 jaar later, speelt Google nog steeds een cruciale rol in het online werven



van fitnessleden. Ga maar na hoe belangrijk Google is om nieuwe bezoekers bij je website te krijgen via o.a.:

- Google zoeken (en goed bovenaan gevonden worden op pagina 1)
- Google My Business (op je laptop rechts in beeld bij zoekresultaten)
- Google Maps (met jouw fitnessclub of studio zichtbaar)
- Youtube (na Google de 2e grootste zoekmachine ter wereld)

Google speelt een belangrijke stabiele rol in het online werven van leden voor fitnessclubs en studio's. Ongeacht de omvang van je bedrijf wil je deze basis in orde is. Binnen de GroeiFormule zoals wij hem hebben samengesteld is Google zelfs cruciaal.

Conclusie: ga nú weer adverteren in Google en bouw je bedrijf sterker op

Ons advies aan al onze klanten (niet alleen Nederland en België, maar overal): blijf actief adverteren. en als het toch tijdelijk stilgelegd is: ga weer beginnen met adverteren. Nu. Gewoon op dezelfde zoektermen als altijd, omdat het zoekgedrag van mensen niet is gewijzigd. Nog steeds zijn de bekende zoektermen als fitness (en gerelateerde woorden), sportschool, afvallen de belangrijkste zoektermen. En als je yoga of body & mind lessen aanbiedt, dan zit je helemaal goed! Want ook daar zie je een vergelijkbare flow én zoekvolume als aan 'fitness'. Het aantal zoekers dus in 1 klap dubbel zo groot vergeleken met fitnessaanbieders zonder yoga.

Waar te beginnen? We helpen je op gang met deze Google Tips:

Al sinds 2004 helpen we een nog altijd groeiend aantal fitnessondernemers en -clubmanagers bij het bouwen van een sterker bedrijf. Je ontvangt nu van ons toegang tot (een deel) van het eLearning Platform over dat normaliter exclusief voor onze vaste klanten is bedoeld. Vul daarom je gegevens in op <http://kennis.hiddenprofitsmarketing.com>



AERNOUT LEEZENBERG

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