



DE BELANGRIJKSTE FITNESSMARKETING-VRAAG VAN 2020: LEVER JIJ JE KLANTEN VITAMINES OF PIJNSTILLERS?

Nee. Het gaat er niet om of jij letterlijk potjes vitamines over de toonbank laat gaan. Of dat jij je leden aan de paracetamol brengt. Het gaat er om wat voor soort problemen jij normaliter voor hen oplost. Omdat het nu bijzondere tijden zijn, is het interessant om te ontdekken of je je oplossing ook zou moeten aanpassen. En zo ja, hoe dan?

Lange termijn: vitamines

Wat ik met de vraag uit de titel van dit artikel bedoel: trek jij leden aan met een belofte van een lange termijn resultaat? Of juist met een korte termijn resultaat? Ik schat in dat jij altijd voor lange termijn resultaat gaat. Niet zo gek ook, want als professional wil jij je leden aan een langdurige gezondere leefstijl

helpen. Die bouw je niet zomaar even in een paar weekjes op. Dat is waar onze hele branche toch aan bouwt?

Korte termijn: pijnstillers (magic pills)

Maar willen je potentiële leden dat wel écht? De meeste mensen willen helemaal niet zo graag sporten, maar ze willen wel het

resultaat. Hoeveel procent van alle mensen die deze maand (weer) gaan beginnen met één van de vele sporten die we onder 'fitness' samenvatten wil zo'n magic pill, zoals resultaat in 3 weken, 4 weken, 5 weken? Ik denk de meesten. Maar ja, de magic pill bestaat niet.

Het probleem met lange termijn

Het probleem is, dat iedereen rationeel wel weet dat 'gezond' belangrijk is, ook en misschien wel juist later. Maar gezond verkoopt niet. Gezond is later, ooit. Stop nu met ongezond leven, 'anders krijg jij straks ook misschien wel diabetes 2'. Net als stoppen met roken 'anders word je later ziek'. Later is niet



raak genoeg. Dan bedoel ik raak in de hersenen van je potentiële klant, zoals omschreven in de 1e BodyLIFE Magazine van 2020.

Tip: begin altijd met korte termijn!

Mensen doen meer om pijn te vermijden dan om plezier te beleven. Voor de meeste mensen is 'gezond' op korte termijn synoniem voor pijn. Pijn als in konijnenvoer eten, geen alcohol, 3 keer per week een uur lang zweten in de sportschool om je daar als te dikke sporter niet op je gemak te voelen tussen al die wél fitte mensen. Nee, voor deze groep helpt 'fitness is fun, go workout' echt niet.

TIP AAN ALLE ONDERNEMERS IN DE FITNESSBRANCHE: 'VERKOOP' JE NIEUWE LEDEN PIJNSTILLERS. MAAR LEVER HEN VITAMINES, ECHT RESULTAAT!

Ofwel: trek hun aandacht met iets dat raak is. En help hen via een reguliere intake/behoeftebepaling die je sowieso met al je potentiële leden doet aan datgene wat ze nodig hebben, een echt gezondere leefstijl.

Bij crisis, bied eerste hulp!

In deze crisistijd is er mogelijk een uitzondering: omdat veel mensen nog wat onzeker zijn over de toekomst, zijn er mogelijk minder mensen bereid om voor lange termijn te kiezen. Dus hebben we gekeken naar leden-

werfcampagnes die gaan over korte termijn weerstand opbouwen, gezonder worden. En die campagnes vergeleken met de resultaten van normale ledenwerfcampagnes zoals we die tegelijkertijd bij die klanten draaiden. Wat blijkt? De beste Eerste Hulp die je ook in tijden van crisis kunt bieden is normale korte termijn opstarthulp (zoals beschreven in dit ebook www.hiddenprofitsmarketing.com/HANDBOEK). Promoot dus de korte termijn, lever de lange termijn.

Wél letterlijk

Tot slot nog deze overpeinzing; of je je leden wél letterlijk voeding, vitamines en/of supplementen zou moeten leveren:

Het overgrote deel van de nieuwe leden van fitnesscentra heeft als doel een beter figuur, waaronder 5-15 kilo afvallen. Om af te vallen haal je 30% van het resultaat uit trainen, 70% uit je voeding. Je leden zijn loyaler als ze een beter resultaat halen. Door iets met voeding als vast onderdeel op te nemen in je programma help je hen veel beter. Bovendien is het ook leuk voor je nettowinst. Zowel op korte termijn door extra omzet als lange termijn door loyale blijde leden.

Vitamines en pijnstillers, kort en lang, ze lopen dus aardig door elkaar, maar gebruik ze wel op de juiste manier!



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

