



#### 4 Adviezen om te Bouwen voor de Toekomst

## HOOP JIJ OP TERUGKEER NAAR HET OUDE **OF BOUW JE VOOR DE TOEKOMST?**

“Ik hoop dat we snel weer normaal naar het oude terugkeren.” Woorden van die strekking is wat ik dagelijks wel een paar keer voorbij hoor en zie komen. Zowel van ondernemers en trainers binnen de fitnessbranche als erbuiten. Op social media wemelt het ervan. Maar laten we eerlijk zijn; terug naar het oude? Iedereen weet rationeel dat dat voorlopig niet reëel is. En hoe langer het duurt, kleiner de kans. Dus wat nu? Bouwe voor de toekomst! Dit is een strategie die werkt.

**N**og even over dat ik niet geloof dat het oude nog terugkomt. Ik merk het al aan iets als het thuiswerken; mijn team van een kleine 50 fitness marketing specialisten werkte voor de lockdown allemaal op kantoor. Nu (weer) gemiddeld 2-2,5 dag per week op kantoor, de rest thuis. Dat heeft impact op heel veel zaken. Kantoor grootte, energieverbruik, team building,

thuiswerkplekken, laptops of huidige computers, coaching, gezamenlijk lunchen en veel meer. Duidelijk is sowieso, we zijn op weg naar het nieuwe normaal.

#### **Hoop is een slecht businessmodel**

In de maatschappij is hoop absoluut nodig. Maar als ondernemer je bedrijf bouwen op hoop is niet zo slim. En toch heb ik echt al

tientallen, misschien wel honderden ondernemers horen uitspreken dat ze hun bedrijfstoekomst van hoop op terugkeer naar het oude laten afhangen.

#### **Brutaal eerlijk over uitgestelde teleurstelling**

Laat ik brutaal eerlijk zijn. Hoop is geen model. Hoop is zoals sommigen het zeggen ‘uitgestelde teleurstelling’. En het geeft ook aan dat je denkt niet zelf aan het roer te staan, maar dat anderen of de huidige omstandigheden bepalen of je bedrijf over zeg een half jaar tot een jaar weer winst maakt. Laat staan of het nog bestaat. Het mooie: je hebt ooit zelf de actie genomen om je bedrijf te starten. Toon diezelfde dadendrang nu om feitelijk je bedrijf opnieuw uit te vinden en ‘opnieuw te starten’.

#### **Het oude is weg**

Het spijt me. Reken erop dat het oude weg is. Ook al lijkt het toch nog best mogelijk, reken erop dat het oude weg is. Alles verandert, niets is voor eeuwig. Als ondernemer, als mens, als bedrijf, als maatschappij moeten we ons aanpassen aan de nieuwe situatie. Wil je dat niet? Hoeft niet. Maar dan wacht je het lot van de Dodo. Hint: de Dodo is weg (als je niet weet wat ik bedoel, Google dan even op Dodo en zie hoeveel er nog in leven zijn en de rol van de Nederlanders daarbij).

### **NORMAAL? JE BENT ZÉLF NIET NORMAAL!**

Het is simpel: de nieuwe werkelijkheid is anders dan voor de (1e) lockdown. Hoe langer de huidige semi-staat van beleg blijft duren, hoe kleiner de kans dat er ook maar iets van ‘terug naar het oude’ terechtkomt. Je hoeft de komende maanden en mogelijk jaren dus nog niet te rekenen op verandering.

#### **De vraag is:**

In welke mate ben jij eigenlijk bereid om in deze nieuwe situatie te doen wat nodig is om (weer) een succesvol en winstgevend bedrijf op te bouwen?

#### **Normaal? Je bent zélf niet normaal!**

En laten we wel wezen; ben jij een ondernemer of trainer in de fitnessbranche? Dan ben je zélf niet normaal! Normaal is een baan van 9 tot 5, dan naar huis, eten, daarna iets met hobbies, social media en Netflixen op de bank. En morgen weer. Normaal is wat jou niet boeit. Jij hebt uitdaging nodig. Jij zoekt de randen van het normale.

Het zit zo; nu heeft de rand van het normale jou gevonden, de uitdaging heeft jou gevonden. Dus nu niet piepen dat je terug wilt. En hey, als je echt geen zin meer hebt in druk en de stress van de uitdaging, dan ga je toch gewoon weer in loondienst? Er is altijd ergens plek voor gedreven professionals als jij. Misschien ben je wel de ideale werknemer, maar moet je dat zelf nog even ontdekken.

#### **4 Beste adviezen voor wie wil bouwen voor de toekomst!**

Tot slot heb ik deze 4 adviezen voor serieuze ondernemers. Extra belangrijk als je (te veel) leden hebt verloren rond de lockdown.

1. Bestaande leden - Heb jij zonder uitzondering ál je bestaande leden al gemailld, gewhatsappt, gebeld én persoonlijk gesproken om nu weer (veilig) te komen sporten? Nee, dan nu meteen als 1e doen. Degene die dit gedaan hebben, hebben meer leden weer aan het sporten dan degenen die het aan de leden zelf laten.

2. Nieuwe leden - Heb jij het zelfde gedaan met al je oud-leden? Met al je oud-leads? Heb jij al extra advertentiebudget ingezet én slimme wervingscampagnes in o.a. Google en Facebook? We zien o.a. clubs met liefst 65% méér nieuw en hernieuwd ingeschreven leden ten opzicht van bijvoorbeeld topmaanden januari of februari! Verkoopssucces is dus een keuze.

3. Indoor, outdoor én online - Hoe ga jij een hernieuwd winstgevend bedrijf hebben nu de golf aan Coronabesmettingen weer toeneemt, nu het weer begint te regenen en te najaarsstormen, nu de social distancing van kracht blijft? Stel er komt een 2e echte lockdown, dan heb je slechts 1 mogelijkheid; ga nu vol inzetten op online en dan vooral naast trainen op online coaching.

Iedereen weet dat dat het enige alternatief is bij een lockdown. Handel er dan ook naar.

4. Herpositioneer je bedrijf - Deze maatschappelijke verandering is dé kans om je bedrijf opnieuw en scherper te positioneren. Wat heb je de afgelopen jaren en vooral maanden geleerd waar je echte kracht als ondernemer ligt? Welke zaken ben je trots op, welke minder? Wat zou je willen veranderen waardoor je kracht écht tot uiting komt? Ik zeg: doen! Bij Hidden Profits Marketing zitten we nu zelf middenin dit proces.

Heb je een marketing- of ondernemersvraag, -idee of -klankbord nodig? Stuur me je mail op [aernout@hiddenprofitsmarketing.com](mailto:aernout@hiddenprofitsmarketing.com).



#### **AERNOU 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](http://www.hiddenprofitsmarketing.com)

