



HOE ENG IS FITNESS VOOR NORMALE MENSEN?

Jij als lezer van dit artikel bent fitnessondernemer, manager of trainer/coach. Je beseft dat je in een toffe branche werkt. Je vindt het zelf super leuk om te trainen en om mensen te helpen fitter, gezonder, slanker en zelfverzekerder te worden. Daarom de vraag: heb jij je ooit afgevraagd hoe eng fitness in al zijn verschijningen voor normale mensen eigenlijk is?

Eerst even een context creëren. Wat zijn 'normale mensen'? Laten we voor dit artikel mensen als voorbeeld nemen die niet zijn opgegroeid met fitness. Dus zeg een 35+er, met een partner en daardoor relatief grote kans ook kinderen, een drukke baan of bedrijf, misschien zelfs een cursus of studie naast het werk en sociale contacten. En lang niet meer zo in shape als pakweg 10 jaar geleden. Herkenbaar? Laten we deze persoon voor het gemak van de leesbaarheid van dit artikel 'Fred' noemen.

En Fred is bang.

Bang voor zichzelf

Fred is bang voor de toekomst, bang voor zijn spiegelbeeld, bang voor wat zijn part-

ner vindt, bang voor zijn zwembroek, bang voor zichzelf. Omdat hij moet erkennen dat hij zwak is. Dat hij steeds excuses vond om niet te gaan sporten, om die gezondere leefstijl steeds nog even voor zich uit te duwen.

Bang voor de tofste trainer

En stel, Fred reageert op een advertentie. Maakt zelfs een afspraak. Maar heeft op het moment van die afspraak eigenlijk geen zin. Fred kan genoeg excuses bedenken waarom nú toch echt niet het juiste moment is om te gaan kennismaken. Maar hij gaat toch. Echt, dit is een overwinning. Een grotere overwinning dan jij als liefhebber misschien wel beseft. Maar dan komt 'ie bin-

nen en daar staat de tofste trainer. Zo fit was hij zelf nog nooit. En die trainer gaat hem vragen naar... zijn doelen!

Bang voor het werkelijke probleem

Fred echter heeft nog helemaal geen echt doel. Hij wil eerst maar eens verlost zijn van de pijn van overgewicht, van out-of-shape zijn, van het gebrek aan zelfvertrouwen. De meeste Freds antwoorden op die vraag van de trainer iets vaags over gezondheid en weer fitter worden. Ze bedoelen eigenlijk; ik wil van mijn slechte figuur af en ik wil me weer zekerder voelen. Maar ja, dat zeg je niet. Onzekerheid staat niet goed. Dat is eng om te zeggen. Fred is dus bang voor zijn eigen woorden. Bang voor zichzelf. En dat is het werkelijke probleem.

Bang voor 'fun' in de club

'Ja doe ook mee. Hier sporten is echt fun voor iedereen!' De trainer vroeg nog of hij wilde fitnessen en spiermassa kweken. 'Of doe je gezellig mee met een leuke groepsles?'. Maar ja, weet Fred veel, die wil vooral

van zijn slechte figuur af en zich weer zekerder voelen. Fred is bang voor die gezellige groepsles, die fun. En Fred vindt fitness al helemaal niet fun. Hij vindt het allemaal erg intimiderend; de apparatuur zijn martelwerktuigen, hoe werken die ook alweer, de zaal met de muziek die net niet meer van 'zijn tijd' is, de confronterende spiegels, de kilo's die toch echt zwaarder wegen dan vroeger. Hij begint ermee omdat het moet. Dat is echt heel wat anders dan iets fun vinden.

Bang voor andere sporters

Maar voordat Fred ook maar 1 stap binnen de club gezet heeft denkt hij al zeker te weten dat die andere sporters zijn allemaal wél überfit zijn! Fred is bang voor die gedachte. Bang voor hun sixpacks, hun zweet, hun hippe kleding, hun selfies, hun oerkreten, hun tattoos. Wat zullen die wel niet van me denken. 'Laat ik maar een lange broek aan doen en iets te groot t-shirt, dan ziet ten minste niemand mijn modderfiguur.' Bovendien heeft Fred niet de laatste mode in sportschoenen, dus voelt hij zich direct al oud vergeleken bij de rest. Terwijl hij zich juist jonger, zo fit en zelfverzekerd als 10 jaar geleden wil voelen.

Bang voor 'eraan vast zitten'

En dan die jaarabbonementen! Vooraf bedenkt Fred zich dat hij echt geen jaarabonnement wil, maar iets flexibels, dat hij nergens aan vast zit. Voor Fred geen 12-maanden of zelfs langer wurgcontract! Maar ja,



wordt Fred wel echt goed geholpen aan een gezondere leefstijl als hij morgen kan opzeggen? Heeft hij dat niet al jarenlang gedaan, opzeggen? Maar dan in de vorm van niet-starten, uitstellen. Dat is feitelijk hetzelfde als opzeggen. Opgeven is een beter passende term.

Hoe help je Fred over al deze angst heen?

1. Het begint bij beseffen dat Fred bestaat, dat Fred symbool staat voor jouw leden. En dat nagenoeg al jouw leden al diezelfde angsten hebben als Fred. Of op zijn minst een deel ervan.

2. Vervolgens weet je dus dat je uitingen (website, advertenties, social media, nieuwsbrieven enz.) wilt hebben vanuit de gedachtewereld van Fred. Niet vanuit de belevingswereld van je tofste trainer.

3. Het opvolgen van je leads is razendsnelle persoonlijke service en gericht op het helpen stoppen met uitstellen door Fred. Omdat je hem zo het beste helpt.

4. Dat laatste geldt ook voor jouw keuze (ja, de jouwe, jij bent de expert) voor Fred's best passende lidmaatschap en programma

Kun je hier wel wat support bij gebruiken?

Stuur mij een berichtje via www.hiddenprofitsmarketing.com. We hebben binnen 1 werkdag persoonlijk contact. We zullen je vragen naar waar jij uitdagingen ervaart m.b.t. ledenwerving. Ik weet zeker dat we je kunnen helpen groeien.



AERNOUW 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