

# INHOUDSOPGAVE

<b>Inleiding</b>	<b>7</b>
1. Jouw leiderschap	8
2. Jouw missie	16
3. Jouw basics	24
4. Jouw strategie	34
5. Jouw branding	40
6. Jouw marketing	50
7. Jouw verkoop	58
8. Jouw service	70
9. Jouw management	80
10. Jouw groei en bloei	88
<b>Literatuur</b>	<b>100</b>
<b>Auteur</b>	<b>102</b>
<b>Uitgever</b>	<b>104</b>

- Flyers

In een flyer geef je meer uitgebreide informatie over jou en jouw diensten. Verraad niet alles in de flyer, maar zorg dat de flyer de lezer aanzet om contact op te nemen. Leg de flyers op een strategische 'meeneem'-plaats zoals een receptiebalie.



- Gift vouchers

Gift vouchers geef je weg aan jouw potentiële klanten of prospects. Bijvoorbeeld een kennismakingsbon voor een kennismakingsles of sessie. Het is belangrijk dat je de

waarde op de gift voucher communiceert. Dan wordt duidelijk dat het een cadeau met een behoorlijke waarde is. Zet ook een einddatum (een tot twee maanden later) op gift voucher. Daardoor maken mensen sneller een keuze.



	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
1	<b>Aantallen</b>	jan-15	feb-15	mrt-15	apr-15	mei-15	jun-15	jul-15	aug-15	sep-15	okt-15	nov-15	dec-15	<b>Totaal 2015</b>
2	1 op 1 sessies													
3	Samll group sessies													
4	Totaal aantal sessies (uren)													
5														
6	<b>Introductiepakketten</b>													
7	Voedingspakketten													
8	Materialen													
9														
10	<b>Omzet</b>													
11	1 op 1 sessies													
12	Samll group sessies													
13	Introductiepakketten													
14	Voedingspakketten													
15	Materialen													
16	Totaal													
17														
18	<b>Kostprijs van de omzet</b>													
19	1 op 1 sessies													
20	Samll group sessies													
21	Introductiepakketten													
22	Voedingspakketten													
23	Materialen													
24	Totaal													
25														
26	<b>Kosten</b>													
27	Loonkosten trainers													
28	Loonkosten management													
29	Huur													
30	Marketing													
31	Reis en verblijf													
32	Verzekeringen (oa AO)													
33	Overige													
34	Totaal													
35														
36														
37	Afschrijvingen													
38	Netto rentelasten													
39														
40	Winst voor belasting													
41														
42	Belasting													
43														
44	Winst na belasting													

Afbeelding 9.1: Voorbeeld winst- en verliesrekening voor professionals.

werkelijke en direct te gebruiken excel sheet is te downloaden op [www.blackboxfitness.com](http://www.blackboxfitness.com).

Een aantal aanvullende opmerkingen bij de sheet. Alle bedragen dienen exclusief BTW te worden ingevuld. BTW dien je meestal per kwartaal weer af te dragen dus tel je niet mee. Je kunt maandelijkse doelen (budget) per regel (rubriek) opstellen en aansluitend iedere maand bekijken hoe je het doet. Op deze wijze kun je goed jouw voortgang bijhouden.

Denk aan enkele rubrieken die vaak vergeten worden. Bijvoorbeeld bij de kosten: verzekeringen, zoals een ar-

omzet per uur verhogen en eerst proberen meer continuïteit in te bouwen met abonnementen.

Als je met een team werkt, meestal een klein team van 2 tot 6 personen, verdeel dan de kerntaken op een goede wijze. Voorkom dat iedereen hetzelfde gaat doen, namelijk sessies verzorgen. Specialiseer je team op twee dimensies. De eerste is vakinhoudelijk; zorg dat iedereen z'n eigen specialiteit heeft, of nog beter selecteer je team op aanvullende specialiteiten. De tweede heeft betrekking op de commerciële dimensie. Neem enkele sales toppers aan die continu nieuwe klanten werven, naast het verzorgen van sessies. Op deze wijze blijf je intensief werken aan groei van nieuwe klanten.

### **10.3 EXIT STRATEGIE**

Als kleinschalige ondernemer werk je 'in je zaak' maar dien je ook 'aan je zaak' te werken. Als zelfstandige professional zou je idealiter vanaf het allereerste begin met dit proces bezig moeten zijn. Daarbij streef je er naar, of je dat nu uiteindelijk wel of niet wilt of doet, je bedrijf verkoopklaar te maken. Waarom zou je er nou naar streven om je bedrijf verkoopklaar te maken, terwijl je dit helemaal niet voor ogen hebt? Terwijl je juist zo lekker bezig bent. De crux zit 'm in je lange termijn visie. Je bent wellicht nu lekker bezig, nu je 25 of 35 jaar bent. Maar hoe zie je jezelf als je 55 of 65 jaar oud bent. Aangezien het beroep van sport, fitness en health professional doorgaans ook een fysiek beroep is, moet je hier zeker al vanaf het begin over nadenken. Het is eigenlijk een heel droevige constatering, maar als je als trainer in het eerste jaar je waarde