



Wat waren de Corona 'LEARNINGS' van de NL Actief Regiomeetings?

In november 2020 organiseerden wij voor alle leden NL Actief regiomeetings. Deze vonden plaats via Zoom. Het doel was om de leden bij elkaar te brengen om zo **ervaringen** van de coronaperiode met elkaar te delen. Daarnaast wilde wij graag weten wat zij hebben geleerd van deze periode, oftewel waar zitten de **kansen** en wat hebben ze als **nadeel** ervaren?

Herken jij deze nadelen ook?

- De mensen wachten meer af. Ze komen wel naar proeftraining, maar wachten vervolgens de persconferentie af
- De mensen durven niet voor langere periode abonnementen af te sluiten.
- 80% die zich in januari/februari hadden ingeschreven zitten nog niet in het sportritme, dus hebben ze zich weer uitgeschreven.
- Problemen dat mensen van over de grens (België/Duitsland) komen sporten waardoor de Nederlanders hier de dupe van zijn (omdat er niet meer dan 30 mensen tegelijk mogen sporten).
- Het was lastig om te regeren bij de dag en zo duidelijk te blijven naar klanten.
- Het is een probleem om de capaciteit (max. 30 p.) op een eerlijke manier te verdelen (bij 2300 leden). Hierbij teleurstellen we in de verwachtingen.
- Reserveren zorgt ook voor drempel, mensen kunnen niet meer komen en gaan. Dit heeft ons ook leden gekost bij mensen die een combi abonnement hadden.
- 15% deed mee met buiten aanbod maar moesten we even hard voor werken.
- Het was lastig dat je verschillende protocollen moest vertalen (zwembad / fitness / sauna /judo).
- Fysiopraktijk houdt onze fitness overeind.
- De leden krijgen korter lontje. Ook bij klachten moet je rustig blijven. We hebben hiervoor wel een klachtenprotocol. Het is soms lastig om maar begrip te hebben voor onbegrip. Het vraagt veel geduld van een ondernemer.

- Het klussen werd door sommige leden als 'van ons geld' beschouwd.
- Ik moet mijn bedrijf opnieuw gaan indelen.
- Gemerkt dat we heel kwetsbaar zijn.
- We moeten een dubbele campagne doen waar we eerst aan een enkele campagne genoeg hadden.
- Koud opbellen van de bedrijven werkt niet. Programma verkopen werkt beter.

Gelukkig zijn er ook veel voordelen en kansen uit de gesprekken naar voren gekomen. Lees je mee:

Gezondheid

- Meer bewustwording van gezonde leefstijl bij de consumenten.
- Veel behoefte aan leefstijl preventiecentrum na de corona.
- Het imago is veranderd van strakke haltershirt naar gezondheidsdienst.
- De eerste ex-COVID-19 patiënten bieden zich aan voor hersteltraining.
- Er komen mogelijkheden om fitness en zorg meer tot elkaar te laten komen. Om zorgkosten te drukken maar ook om preventie meer naar de voorgrond te krijgen.
- We hebben een protocol opgesteld (samen met onze fysio) en cursus gevolgd om patiënten op te vangen. We hebben een netwerk opgezet met diëtiste en ergotherapeut, psycholoog en ziekenhuis: [Coronaplein Uden](#).
- Zien dat mensen die aan hun leefstijl werken gericht slagen gaan maken, daar zie je nieuwe aanwas.
- We hebben een 8 weken vitaliteits-programma voor thuis ontwikkeld waar positief op werd gereageerd door de leden.
- We geven webinars, kennis over leefstijl kunnen onze leden volgen om meerwaarde te creëren.
- Sport en zorg gaat al meer in elkaar geweven worden.
- Interventie aanbieden voor overgewicht (GLI) en in de toekomst dementie. Dit laatste wordt ook een hele belangrijke groep.

Leden

- We houden de band nu veel warmer met onze leden dan we voorheen deden.
- Het lukt goed om de mensen over de dag te verspreiden.
- Je ziet een stukje saamhorigheid bij de mensen die komen.
- We hebben nu veel meer een community gevoel.
- Er komen nu ook veel jongeren binnen, omdat de horeca elders gesloten is. Ze gaan fitnessen om er maar 'uit' te kunnen zijn.
- We zijn via videocalls diensten blijven verlenen. Mensen daardoor persoonlijk kunnen spreken. De GLI kon daardoor ook doorgaan en bleven we de inkomsten genereren.
- We laten mensen voor weeg momenten naar de club laten komen, dit zorgt voor binding en motivatie.
- Door club app meer community gevoel.
- We zijn echt dankbaar voor de mensen die ons blijven steunen / betalen en de moeite doen om ons een hart onder de riem te steken

Yoga

- Yoga/Meditatie wordt hot! Steeds meer animo voor. Ik zie veel toekomst voor Yoga Boutique (conditie/kracht/mentaal/focus op jezelf) Meer dan een half miljoen vrouwen doen aan yoga. Maar ook de mannen vinden de weg naar de Yoga. Meditatie wordt vooral door managers en ondernemers die deze les bezoeken. Juist nu.
- We draaien 2 x zoveel Yoga groepen dan normaal. Dus op de middagen verzorgen we nu ook uren.

Online

- Yoga leent zich goed voor thuisfitness. Wij bieden het als service, niet als nieuw businessmodel.
- Online wordt de dienstverlening als aanvullend product aangeboden voor degene die al lid zijn zodat we weten wie er achter het scherm zit. Dus de combinatie zien wij toekomst in.
- Online draagt bij aan de verbinding met je club en instructeur.
- Dat fysieke instructeur onmisbaar is. Ja er is markt voor online maar het vervangt zeker niet het fysieke en persoonlijke contact met de instructeur en de sociale contacten op de club.
- De virtuele instructeur vervangt de fysieke instructeur niet.

Outdoor:

- Mensen vonden het ook heel fijn buiten.
- We zijn met leden gaan wandelen, hierdoor leerden we ze meteen beter kennen. De groepen bestaan nog steeds.
- We sturen elke 10 minuten vanaf het vertrekpunt 2 mensen met een kaart + opdrachten het bos in. Levert ook leuke foto's op!
- We hebben een hardlooptrainer aangenomen.

Reserveringssysteem

- Reserveringssysteem waarbij je je eigen plek (fiets) reserveert geeft wat rust voor de mensen.
- Groepsles mensen reserveren makkelijker dan fitnessmensen.
- Reserveringssysteem werkt goed doordat de piek- en rustigere tijden in beeld zijn.
- Als mensen elkaars namen zien zorgt het ook dat mensen elkaar bewust gaan opzoeken om samen te trainen.

Personeel

- Personeel denkt mee, zet zich extra in is welwillend, loyaal.
- Trots op m'n team dat we de periode hebben aangepakt om de club op te knappen.
- De flexibiliteit dat m'n team meteen meeding met outdoor.
- Het is van belang dat onze leden zich veilig voelen.
- We blijven positivisme uitstralen, dat waarderen onze leden.
- Familiegevoel.

(Persoonlijke) ontwikkeling:

- Dat ik veel flexibeler moet zijn
- Ik kijk nu veel meer dan eerst naar de omgeving waar de behoefte ligt.
- Ik heb een persoonlijke ontwikkeling doorgemaakt. Geleerd om personeel meer verantwoording te geven en zelf minder doen. Ik heb gemerkt dat ik misbaar ben. En ben meer de lijm geworden in het bedrijf.
- Ik heb geleerd dat ik kwetsbaarder ben.
- Denken in mogelijkheden en niet in onmogelijkheden.
- Los laten, je kunt je niet druk maken over zaken waar je geen grip op hebt.

- Meer uit handen geven aan het personeel, meer spreiden van mijn eigen functie, groter draagvlak creëren waardoor m'n bedrijf minder kwetsbaar wordt. Meer ondersteuner wordt van mijn bedrijfsleiders en misbaar bent. Meer aan m'n onderneming aan het werk i.p.v. in m'n bedrijf aan het werk op kwaliteit en financieel gebied.

Business

- Squashruimte is niet meer rendabel voor ons. Dit is nu een PT studio geworden.
- Ik ga me focussen om andere businessmodellen te creëren, ook buiten de vier muren.
- Mooi dat onze fitnessleverancier actief met ons mee hebben gedacht, daar hebben we ook echt iets aan gehad.
- Meerdere poten uitzetten; bijvoorbeeld met voetbal (na uitbehandeling fysio) dan zorgen voor een speciaal programma. Samenwerkingen met o.a. verenigingen zijn belangrijk.
- Sportverenigingen benaderd voor hun 'sport-ondersteuning abonnement' = tijdelijk maar er blijft altijd wel wat hangen.
- We hebben met alle fitnessaanbieders in (in Oss) 1 groep geformeerd waarbij we lokaal handen kunnen schudden (bij zorg- en welzijn).
- We hebben een tent buiten om de het wachten aangenamer te maken; in overleg met de gemeente.
- Gebruik maken van subsidie van de gemeente.

Sales

- Het grootste doel voor nu is: SALES (nieuwe leden!). Dankzij dit jaar is gezondheid belangrijker dan ooit. We zijn nu al campagnes aan het voorbereiden.
- De thuiswerkers hebben geen ergonomische bureau en stoelen en krijgen nek/rug/schouders klachten. Daar ligt markt daar kunnen we in kleine groepjes of individueel (PT) goede begeleiding bieden.

Zoals je leest is het altijd waardevol om aan te sluiten bij een regiomeeting. Je inspireert elkaar en er zitten misschien wat *tools* bij die je voor jezelf kunt inzetten.

We zien je heel graag bij de (online) regiomeeting in maart/april 2021.
Kijk in onze [agenda](http://www.nlactief.nl/agenda) voor data en tijden: www.nlactief.nl/agenda.

Tot snel,
NL Actief

© Copyright NL Actief

Niets uit deze uitgave mag worden vermenigvuldigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm, geluidsband, elektronisch of op welke andere wijze dan ook en evenmin in een retrieval systeem worden opgeslagen zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van NL Actief.