



Krachten bundelen

Onderstaan duiken we in op samenwerkingen met health professionals:

- fysiotherapeut
- masseur
- voedingsspecialist
- orthomoleculair deskundige
- overige specialisten

Heb jij binnen jouw netwerk toegang tot deze experts zodat je jouw klanten kan doorverwijzen?

Onderstaand een aantal redenen om je te verbinden met collega (personal) trainers.

- je kunt met elkaar sparren bij vraagstukken of uitdagingen
- wanneer jij geen plaats meer hebt, kun je mensen alsnog doorsturen
- wanneer een specialiteit van een collega trainer/coach, beter aansluit op de behoefte van een klant. Is het wel zo fair voor de klant om oprecht een klant door te verwijzen
- het is tof om in dezelfde regio events te organiseren (promotie en/of retentie)
- gezonde “concurrentie” houdt je scherp en gedreven
- als laatst zou je elkaars klanten op kunnen vangen, wanneer nodig.



Wil je een merk bouwen en jouw business naar een volgend niveau groeien?

Dan zijn zul je je ook moeten laten adviseren door andere specialisten.

- online marketing
- email marketing
- sales
- vormgever
- social media expert
- website developer
- copywriter
- content creator
- video en/of fotograaf
- boekhouder
- business coach

Het is afhankelijk van de fase waar je in zit en wat je ambities zijn. Ook hoeft je echt niet alles uit te besteden. Het is fijn dat iemand je de weg wijst en aangeeft welke werkwijze en tools voor nu belangrijk zijn. Niets is vervelender dan dat je tijd kwijt bent om iets uit te zoeken, je van je krachtigste pad af laat dwalen, om er alsnog achter te komen dat het vragen van advies van een expert toch beter is.

Om eerlijk te zijn, denk ik dat dit de meest gemaakte fout is. We willen geld besparen en misschien vind je sommige processen zelfs interessant. Including me! Dus probeer het ook even zelf en schakel dan, net als jouw klanten bij jou aankloppen, alsnog die specialist in.