

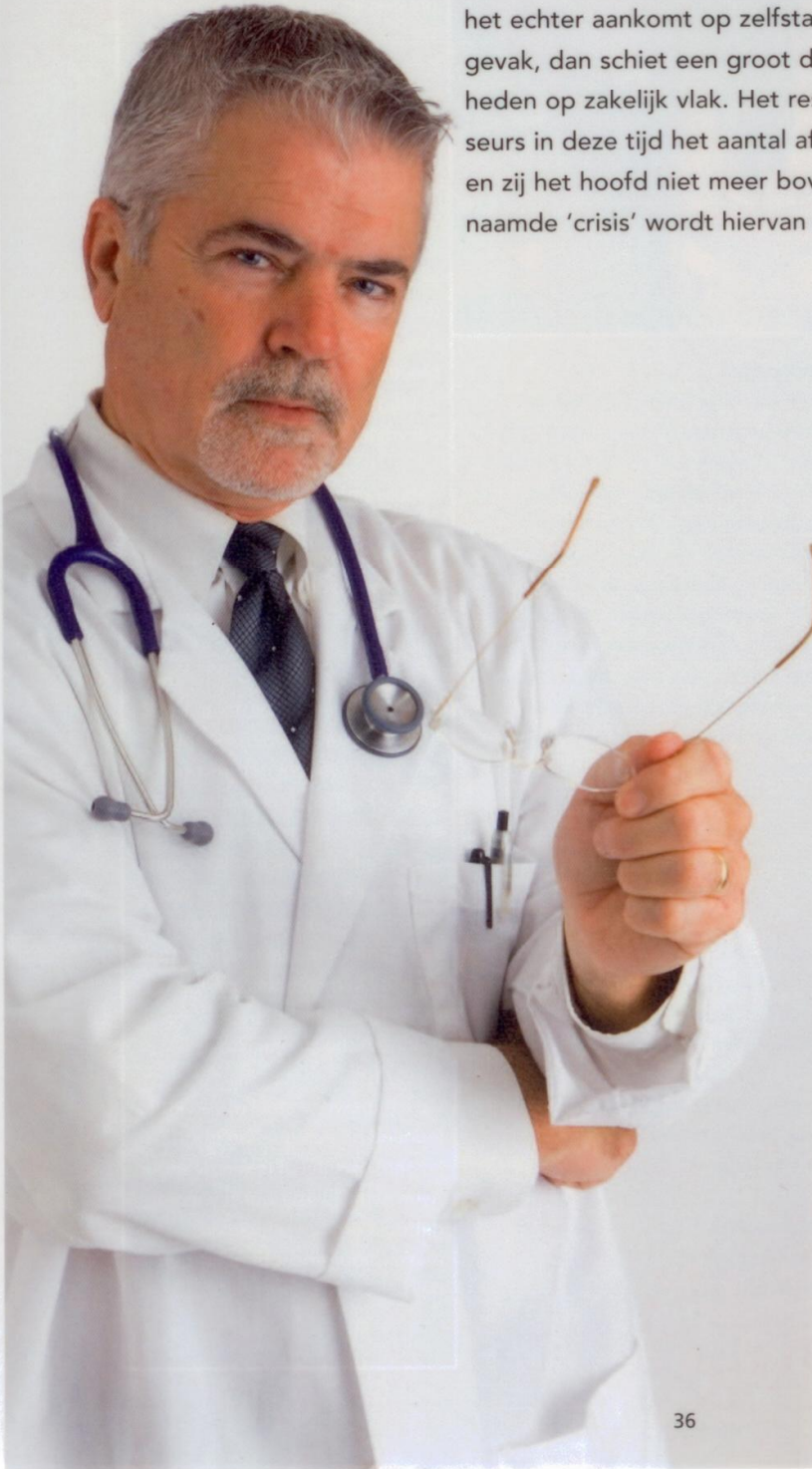
# Een gezonde massagepraktijk

De meeste masseurs zijn heel goed in het uitvoeren van hun vak. Als het echter aankomt op zelfstandig ondernemer worden in het massagevak, dan schiet een groot deel van hen tekort in kennis en vaardigheden op zakelijk vlak. Het resultaat hiervan is het feit dat veel masseurs in deze tijd het aantal afspraken in hun agenda zien teruglopen en zij het hoofd niet meer boven water weten te houden. De zogenaamde 'crisis' wordt hiervan dan tot oorzaak benoemd.

Bij het hebben en continueren van een gezonde massagepraktijk komt meer kijken dan alleen goed kunnen masseren. Natuurlijk is het waar dat mond-tot-mondreclame ervoor kan zorgen dat je agenda vol blijft. Het is echter een fabel dat mond-tot-mondreclame een vorm van marketing of reclame is. Het is namelijk een resultaat van eerder uitgevoerde activiteiten om naamsbekendheid op te bouwen. In deze tijd is het noodzakelijk om naast het geven van een kwalitatief goede massage ook een goede ondernemer, netwerker en marketingspecialist te zijn. En ondertussen alle kansen aan te pakken, die voor het grijpen liggen. Het vertrouwen op je eigen intuïtie speelt hierbij een grote rol.

Een aantal jaren geleden kwam het voeren van een succesvol marketingbeleid overeen met het spelen van de rol van 'de gladde verkoper'. Als je verkoopverhaal maar goed in je hoofd had zitten en goed kon overbrengen, dan kwam het wel goed. Die tijd is voorbij. Klanten zijn veel mondiger geworden en verwachten dat je eerst naar hen luistert en hen niet direct een product of dienst wil verkopen. We zijn van een duwcultuur naar een aantrekkultuur verschoven.

We leven tegenwoordig in een netwerkmaatschappij. Als je zes mensen kent, ken je de hele wereld. Door je op je eigen manier te positioneren tussen je collega's die ongeveer hetzelfde werk doen, weet je juist die mensen aan te trekken die bij jou en jouw praktijk passen. En dan gaat het ineens veel sneller met het aantrekken van nieuwe klanten, dan wanneer je losse flod-





ders gaat schieten. Een goed doordachte eigen positionering is de basis van waaruit je de marketingmiddelen gaat vormgeven. Naast een goed marketingbeleid is het levensbedreigend voor je eigen praktijk wanneer je geen zakelijk inzicht hebt.

Een goede voorbereiding voordat je start, is noodzakelijk. Bij de Kamer van Koophandel, de Belastingdienst en uit een goed gesprek met een boekhouder kun je veel informatie vergaren. Al die informatie kan er echter ook voor zorgen dat je door de bomen het bos niet meer ziet en totaal geblokkeerd raakt om een stap te zetten. Dan komen allerlei belemmerende overtuigingen in je hoofd naar boven: 'Ik ben al niet goed in het voeren van mijn eigen administratie, laat staan in die van een bedrijf!' of 'Ik heb altijd moeite om contact met onbekende mensen te leggen, hoe moet ik dan gaan netwerken!'. Wanneer je merkt dat je geblokkeerd raakt, ga dan heel bewust bij jezelf te rade waar deze

blokkades vandaan komen. Elke ondernemer is onzeker over het zetten van een eerste stap. Onderzoek of je zaken waar je echt niet goed in bent, kunt uitbesteden. Of ontwikkel jezelf door het volgen van een opleiding in hetgeen je op dit moment niet kunt. Denk niet: 'Ik kan het niet!' maar 'Ik heb het nog niet geleerd!'. Moet je voor het opbouwen van een goedlopende praktijk dan een negen maanden durende NIMA-opleiding of een leerstoel Bedrijfskunde op Nyenrode volgen? Nee, dat hoeft niet! Met een aantal eendaagse workshops kun je al heel ver komen. Iemand die weet van de hoed en de rand wat betreft het hebben van een succesvolle massagepraktijk, zelfstandig ondernemerschap en marketing, is Marja van der Ende. Zij verzorgt bij Massage in Beweging de workshops 'Start je eigen praktijk!' en 'Marketing & P.R.'. Om zich heen ziet zij veel collega-masseurs worstelen om te overleven. Haar missie is om

haar kennis en ervaringen te delen met collega's om hen op deze manier ook te laten ervaren hoeveel vrijheid en voldoening een eigen massagepraktijk kan geven. Zij ziet andere masseurs niet als concurrent en laat hen graag een kijkje in de keuken nemen. Een tip: maak daar gebruik van, daar worden we allemaal gezonder van!