

Ook buitenactiviteiten tellen mee.....

Fitnessen in de buitenlucht! Het thema van deze editie spreekt mij persoonlijk erg aan. Alhoewel het op dit moment niet erg aantrekkelijk lijkt (de wind giert om mijn oren en het water komt met bakken uit de hemel) en ik, gezeten bij de kachel, alleen maar naar het buitengeweld wil kijken, heeft dit najaar mij vele mooie momenten geboden met ongelofelijke temperaturen om de uitnodigende buitenlucht op te snuiven. De prachtige natuur is de mooiste omgeving om aan lijf en leden te werken.

Helaas is ons koude natte kikkerlandje niet echt uitgerust op buitenfitness. Het zou ideaal zijn als ook bij ons, net als bijvoorbeeld in China, midden in het park, of bij u voor de deur, een reeks buiten-fitnessstoestellen voorhanden zou zijn waarop jong en oud, man en vrouw, dik en dun, zwart en wit zijn/haar dagelijkse oefeningen kunnen doen. De combinatie buitenlucht en sportactiviteit is immers de ideale combinatie en zo wordt fitness echt bereikbaar voor iedereen. Mocht u het beangstigende gevoel bekruipen dat deze voorziening leden bij u weg zou kunnen halen ben ik ervan overtuigd dat dit uw ledenaantal alleen maar sterk zal doen groeien. Fitness zal alleen nog maar aan populariteit winnen.

Wist u trouwens dat het juiste automatiseringssysteem u en uw leden kan begeleiden in het samenstellen van een programma waarin binnen- en buitensporten worden opgenomen en de daaruit voortvloeiende resultaten inzichtelijk maakt? Zo'n softwareoplossing het trainingsprogramma overzichtelijk en controleerbaar maakt waarbij de, meestal zelfstandig opererende, PersonalTrainer zijn bedrijfsvoering inzichtelijk maakt en de klant zal begeleiden naar een nieuwe lifestyle?

We weten inmiddels dat "PersonalTraining", persoonlijke aandacht voor uw leden dus, het tovermiddel is voor het behoud van uw leden. Met "PersonalTraining " krijgt uw klant alle aandacht waar hij of zij om vraagt. De aandacht nodig om keer op keer de vorderingen bevestigd te krijgen.

Onderwerpt u uw leden aan een check up bij het eerste bezoek aan uw club? Biedt u uw leden training(activiteiten)schema's om de vooraf gestelde doelen te bereiken? Geeft u uw leden de mogelijkheid om hun vorderingen middels tastbare metingen aan te tonen? Dan stimuleert u uw leden zeker ook om naast de activiteiten binnen de club aan buitenactiviteiten deel te nemen. Of, in plaats van de auto een keertje de fiets of de benenwagen te nemen, al dan niet in groepsverband een flinke boswandeling te maken of een keertje extra de hond uit te laten. Deze inspanningen beïnvloeden de resultaten en versnellen het behalen van de gestelde doelen. Feit is dat zodra de resultaten zichtbaar worden uw klant meer gedreven zal zijn en meer gedisciplineerd aan het aangeboden programma zal werken. Hoe meer resultaat, hoe actiever uw klant, hoe langer hij zich aan uw club zal verbinden.....

Marie-Anne
Delcom