

BLOG BOOST

FRTA KNOWLEDGE business training & advice | www.fрта.nl | E-mail: froelfsema@frta.nl

De koopstart van 2024.

Het nieuwe jaar staat voor de deur en is ook alweer een paar dagen oud. De run na het einde van het jaar is weer begonnen. En voordat je het weet ben je weer op voorjaarsvakantie, de Pasen staan zo voor de deur en dan is het weer een evenement en tenslotte de vakantie.

Het vliegt wordt er geroepen. Er zouden meer uren in een dagdeel moeten zitten. Daarnaast moet je ook nog eens verkopen, nee je wil graag meer verkopen, want je wilt er wel plezier in houden. Kortom het jaar 2024 wordt net als alle jaren daarvoor weer een hectische. Maar kan er ook rust komen.

Rust in de verkoop en de afspraken. Iets meer balans zien te vinden in de hectiek van alle dag? Ja hoor, start weer bij het begin. Wat had en vooral heb je nog maar weer nodig voor een succesvolle verkoop en succesvolle therapiepraktijk?

De volgende aanknopingspunten kunnen je helpen;

- geloof in je product en therapie behandelingen
- geloof in je zelf
- zoek de mensen op, je klanten maar ook anderen
- besteed aandacht aan de timing. Juiste timing is onontbeerlijk
- luister naar de klant, maar denk eraan dat de wens van de klant niet noodzakelijk dat is wat hij of zij je vertelt
- ontwikkel anno 2024 een gevoel voor humor
- klop eens op oude deuren, klanten die je niet vaak meer ziet, maar ook relaties
- vraag iedereen bij je te kopen. Denk daarbij aan de therapieshop, je internetwinkel, bezorgservice en alle mogelijke combinaties
- ga door, ook na de verkoop, met dezelfde strijd lust die je voor de verkoop liet zien
- gebruik je gezonde verstand

Hoe je het ook went of keert, dit zijn de basis gedachten voor het succesvol zijn in de verkoop.

Ook wanneer je ze allemaal met elkaar kan combineren komt het verkopen recht uit je commerciële hart.

FRTA KNOWLEDGE BUSINESS TRAINING & ADVICE

Inhoud van deze Blogboost:

De koopstart van 2024	1
Trends voor de komende jaren	2



Het jaar 2024 krijgt daardoor opnieuw een basisstart zoals vanouds. Niet in de sleur en of routine blijven hangen, maar kansen en mogelijkheden zien.

En start dit jaar ook met de gedachte dat je klein dient te denken alvorens in het groot te denken.

Je zal merken dat nog meer dan voorgaande jaren de klanten kritischer gaan worden in het besteden van hun geld. Ze gaan letten op details, mogelijkheden voor kleine besparingen met toch hetzelfde resultaat. En in die details en met die details kunt je als therapeut het verschil gaan maken in dit jaar.

Je basis is niet alleen nu gelegd, maar ook voor de toekomst. Sales krijgt op deze manier een heel andere invulling. Het snel willen scoren is uit.

Je gaat op korte termijn investeren om op lange termijn aan de vraag te kunnen voldoen. Tenslotte dien je in de schoenen van de koper te gaan staan, of te gaan verplaatsen.

De gedachte hier achter is dat je leeft met de inzet van; zorg dat ik geld bespaar. Je gaat meehelpen om je klanten en toekomstige klanten geld te besparen.

Efficiënter met hun lichaam omgaan. Beter producten met meer resultaat, waar minder van gebruikt hoeft te worden.

De therapiebehandelingen in de 8 tot 9 weken in plaats van 6 weken of beter nog een ruim behandelplan. Het bespaart de klant tijd en geld, maar hij of zij blijft gezond en klachtenvrij anno 2024.

Kortom; de eerste stappen tot succesvolle verkopen zijn weer gezet. En denk eraan: het heden is net zo raadselachtig als de toekomst.

Trends voor de komende jaren

- **Juiste zorg op de juiste plaats op het juiste moment**

Het zingt al langer rond in zorgland, maar de roep om 'de juiste zorg op de juiste plaats' wordt steeds harder. Voeg daar ook 'op het juiste moment' aan toe. Want timing is everything, juist in de zorg. Denk aan het verplaatsen van ziekenhuiszorg naar huisartsen, eerstelijnscentra, behandelklinieken en mensen thuis, via thuiszorg, zelfzorg of samenredzaamheid.

Volgens onderzoek van ING kan in 2030 een vijfde van de huidige ziekenhuiszorg op afstand worden gegeven.

Digitalisering fungeert daarbij als 'enabler'. Zo is online therapie in de GGZ al langer gemeengoed. Het betekent ook meer aandacht voor leefstijl en preventie waardoor later minder (dure) zorg nodig is. In de ouderenzorg ontstaan nieuwe woonzorgvormen om het gat tussen thuis en verpleeghuis te kunnen op te vullen. Van zorghotel en zorgflats tot knarrenhofjes

Zorgorganisaties kunnen dit niet alleen, dus wordt er meer samengewerkt binnen landelijke en regionale samenwerkingsverbanden, zorgnetwerken, ketenprogramma's en multidisciplinaire zorgteams. Waarbij gebruikers van allerlei pluiimage actiever worden betrokken bij het ontwikkel- en verbeterproces.

- **Zorg op maat door 'personalized healthcare'**

Door verregaande digitalisering wordt zorg op maat écht mogelijk: personalized healthcare. Hierbij worden zorg en preventie aangeboden voordat de klant er behoefte aan heeft. Je krijgt bijvoorbeeld dan tijdens het sporten ineens een bericht met: 'Stopt u maar even met hardlopen. U heeft een grote kans op een infarct. Neem contact op met uw arts'.

We registreren steeds meer data. Van consumentengedrag in werk en privé tot persoonlijke gezondheidsgegevens zoals bloedwaarden, gewicht, klachten en stemmingen. Met slimme wearables zoals fitnesstrackers, thuismeetapparatuur, apps en sensoren die steeds vaker op en in het lichaam zitten.

Door de combinatie van big data en kunstmatige intelligentie zijn gedrag en ziektes steeds beter te voorspellen.



- **Patiënten worden regisseur van eigen zorg**

Patiënten en cliënten worden meer en meer regisseur van hun eigen zorg. Daarvoor krijgt iedereen een 'PGO', een persoonlijke gezondheidsomgeving. Simpel gesteld een website of app waarmee iedereen zijn eigen medische gegevens zelf kan bijhouden. Van bloedgroep, vaccinaties en medicijnen tot de medische gegevens van de huisarts, ziekenhuis, laboratorium, apotheek en fysiotherapeut.

PGO's maken steeds vaker onderdeel uit van online gezondheidsplatforms zoals Uw zorg online, Quli of Google Health. Met tal van functionaliteiten om als zorgconsument zelf de touwtjes in handen te nemen.

Smartphones, apps en hulpsites fungeren tijdelijk als tussenstation. Zo heeft Elon Musk van Tesla en SpaceX ook het bedrijf Neuralink opgericht. Daarmee wil hij een gebruikersinterface ontwikkelen waarmee het brein van mensen direct wordt gekoppeld aan computers. Mens en machine worden één. Volgens Musk nodig voor de 'race against the machine'.

- **Gepersonaliseerd en persoonlijk**

Het gevaar van toenemende digitalisering is dat het menselijke contact en de menselijke maat naar de achtergrond verdwijnt. We zien dat gebeuren in andere sectoren, maar juist in de zorg is dat persoonlijke, intermenselijke contact cruciaal.

Zie hier de zorg contact paradox: meer gepersonaliseerde zorg leidt tot minder persoonlijk contact. Geen goede ontwikkeling. De essentie van zorg zit namelijk opgesloten in de relatie tussen zorgvrager en zorgverlener.