

BLOG BOOST

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

Het nieuwe verkopen 2026 slot

Nu je steeds dichterbij het jaar 2026 komt, kan het interessant worden om eens te kijken naar de laatste mogelijkheden om de sales en marketing anders aan te pakken. In de vorige twee blog Boosts heb je kunnen lezen welke unieke mogelijkheden je hebt met je therapiepraktijk om het nieuwe verkopen te kunnen stimuleren. In deze laatste blog boost van dit jaar de slot mogelijkheden. Je zou kunnen denken aan een community model binnen het nieuwe verkopen. Je baseert je hier op mensen met dezelfde interesses. Het model is vooral gebaseerd op de gebruik- en verbruiksloyaliteit. Je weet het al wel; de vaste klanten van je therapiepraktijk. Het is gebleken dat communities een steeds grotere macht krijgen binnen de sales en marketing. Je kunt hier veel van leren door regelmatig met je vaste klanten eens te analyseren wat en hoe het nog beter kan in de toekomst. Zelfs is het gebruikelijk om te vragen wat de klanten eventueel missen binnen je aangeboden praktijk concept. Hier ligt vaak een moeilijkheid bij de opstart. In de volksmond wel eens de kip en ei theorie genaamd. Het een kan niet zonder het ander. Dat brengt je bij nog een toepassing die van de zogenaamde **brokerage model**. Dit model heeft als basis het bij elkaar brengen van diverse doelgroepen. Het gaat dan meer en meer om de gebruiksmogelijkheden en de toepassingen. Jij met je therapiepraktijk kan een belangrijke schakel vormen voor de diverse doelgroepen. Dit systeem van werken heeft ook nut bij de mond tot mond reclame om de mogelijkheden van je behandelingen en de succesvolle aanpak van bepaalde problemen. Ondanks het feit dat je de vakvrouw of man bent, de professional met alle kunde, kennis en vaardigheden, is het de andere klant die de nieuwe klant het vertrouwen geeft. Eenvoudig toe te passen door spreekuren en inloopuren te houden voor bepaalde problemen en of aandoeningen. Een nieuwe manier van verkopen binnen je community waarbij je de rol van tussenpersoon hebt. Het lijkt allemaal moeilijk, maar de nieuwe manier van verkopen komt eraan. Diverse bedrijven binnen de therapiebranche experimenteren er al mee. Niet altijd succesvol, maar na ieder stap volgt een verbeterde stap in de goede richting. Zeker in deze tijd waarbij je optimaal dient te communiceren met alle media die beschikbaar zijn. Het allerlaatste hierover en zeker handig te gebruiken is het zogenaamde **subscription model**. Je website vormt de belangrijkste schakel in het verkoop en marketing proces. Het klinkt raar, maar de

FRTA KNOWLEDGE BUSINESS TRAINING & ADVICE

Inhoud van deze Blog boost:

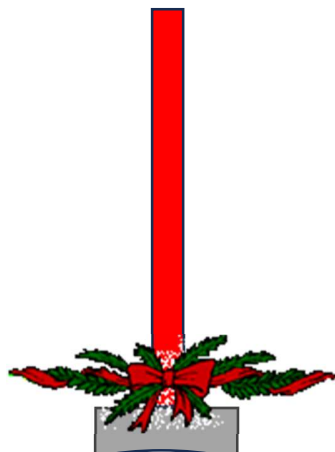
Het nieuwe verkopen 2026 slot	1
December geluk	2



huidige klant wil bij iets horen. Binnen je website zou een onderdeel kunnen zitten waarbij de klant dient in te schrijven en in te loggen. Door je toegevoegde waarde op de website kan er een persoonlijk advies en of behandelingsplan worden gegeven. Tevens daarbij een automatische mogelijkheid voor het maken van een afspraak, en het succes is geboren. Door dat het niet voor een ieder beschikbaar is, wordt het exclusief en willen mensen, dus je klanten, erbij horen. Omdat internet steeds belangrijker wordt als onderdeel binnen het verkoop en marketing proces, moet hier aandacht aan worden besteed. Vertaal dit alles ook nog in een bruikbare app van je therapiepraktijk, koppel het aan de twee bestaande smartphone software mogelijkheden en je nieuwe verkopen kan beginnen. Je ziet het, pak je zaken eens anders aan, denk buiten alle bestaande paden en kijk wat de grenzen zijn van je marketing en sales mogelijkheden. Je alle succes wensend met deze nieuwe manieren van verkopen binnen je therapiepraktijk in 2026 en de jaren daarna. Rest je blogger nog een zaak voor dit jaar, jullie allen een fantastisch, gezond, gelukkig maar bovenal succesvol 2026 te wensen. En moge wij elkaar weer eens tegen het lijf lopen op de vele bijeenkomsten binnen de therapiewereld, maar altijd weer te zien en te lezen in deze blog boosts! En denk eraan; het heden is net zo raadselachtig als de toekomst.

December geluk

Het december geluk kun je oproepen in kleuren en beeld maar ook in woorden. Gebruik de werkwoorden en naamwoorden:



aanschaffen, aantrekken, aftellen,
begroeten, bezoeken, branden,
brengen, danken, dromen, geloven,
geven, gooien, groeten, horen,
inpakken, juichen, kijken, klaarstaan,
klingelen, klinken, kloppen, komen,
kopen, lachen, luisteren, menen,
optuigen, plakken, proosten, schijnen,
slapen, strooien, sneeuwen, springen,
stommelen, stoppen, stralen, strooien,
tikken, trappelen, uitdelen, uitpakken,
verdwalen, vernemen, versieren,
vertellen, verwachten, verwarmen,
verwelkomen, verzoenen, vlammen,
voornemen, vragen, waaien, wachten,
weten, zetten, zingen, zwaaien



authentiek, avond, bom, cadeau,
cadeautje, champagne, decemberdagen,
decembermaand, diner, donker, einde
jaar, familie, feestdagen, galop,
geduldig, gezellig, gezin, hagel, hart,
heerlijk, huis, kaars, kaarslicht, kachel,
Kerst, kerstboom, kerstdagen, kerstmis,
kind, kinderen, koekjes, korting, koud,
lekker, maneschijn, marsepein, nieuw
jaar, ongehoorzaam, oud, piek, Piet,
roe, sfeer, sinterklaas, slingers, sneeuw
sneeuwkliekje, snoep, sfeer, ster, stil,
stout, suikergoed, thuis, tijd, traditie,
vriend, vriendschap, vuur, warm,
warpjes, warmte, wens, wind,
winterdagen, zachtjes, zak, zoet