

juni 2022

# BLOG BOOST

FRTA KNOWLEDGE business training & advice | [www.fрта.nl](http://www.fрта.nl) | E-mail: [froelfsema@frta.nl](mailto:froelfsema@frta.nl)

## Nog een P

Het zal je niet verbazen, maar binnen de marketing zijn er zo langzamerhand wel een 25 tal P's te bedenken. In de voorgaande column heeft u al kennis kunnen maken met een P die erg voor de hand ligt, maar waar weinigen aan denken. Ook niet geheel verwonderlijk als je bedenkt dat in het oude marketing denken er maar 4 tot 5 P's waren.

De tijden veranderen, dus veranderen ook de P's. Ook treedt er naar verloop van tijd een soort bedrijfsblindheid op. Je zit er hele dagen in, werkt erin en ontvangt je klanten / cliënten. Echter eens echt kijken naar je therapiepraktijk, en liefst nog door een stel andere ogen kan veel informatie opleveren. En al die informatie kun je weer nuttig gebruiken voor het aanpassen van je eigen marketing plan en het daaruit voortvloeiende salesplan.

De P die nu aan de beurt is, is de P van Planet. Ook wel de omgevingsverantwoorde P genoemd. Een P die alles te maken heeft met verantwoord omgaan en gebruiken van onze planeet. Weer een P wat een toeval!

Er zijn steeds meer bedrijven / therapiepraktijken die zich gaan richten op mensen en vooral daardoor potentiële klanten die zich bezig houden op een of andere manier met het milieu. Een handige tip in deze is om eens goed te kijken hoe milieubewust je al bezig bent in en met je bedrijf / therapiepraktijk. Een paar voorbeelden, die je op weg kunnen helpen, soms ook een paar open deuren. De bekendste is al enkele jaren oud. Je moet hierbij denken aan het dierproefvrij zijn van je behandel en huidverzorging -producten.

Een keurmerk dat op een product dient te staan en ook werkelijk aangeeft dat je producten die je gebruikt en verkoopt niet getest zijn op onschuldige dieren. Maar er is meer.

Heden te dage wil de klant ook zien dat je zuinig bent met energie. Besparingen zijn er op tal van plaatsen te halen. Je verlichting in spaarlamp vorm, of door middel van led verlichting. Het geeft aan dat je milieubewust bezig bent, en dat merken klanten snel op.

## FRTA KNOWLEDGE BUSINESS TRAINING & ADVICE

### Inhoud van deze Blogboost:

Nog een P	1
Triple P / MVO	2



Ook is er te denken aan hergebruik van water. Veel toiletten kunnen tegenwoordig voorzien worden van zogenaamd grijs water. Regenwater dat gebruikt wordt om door te spoelen. Een kaartje of plaatje erboven en informeer je klanten dat je aan het hergebruiken bent en daardoor dus aan het milieu denkt. Ook het gebruik van handdoeken is een punt van aandacht. Er zijn tegenwoordig katoenen handdoeken in de handel te krijgen die milieuvriendelijk zijn en ook nog eens een bedrag afstaan aan de katoenboeren. Deze handdoeken ogen iets minder wit, maar de klant accepteert het. Als je het maar communiceert.

Mits ook hier weer communiceren van je idee over de P van Planet. Je kleding kun je hierin ook mee nemen. De koffie / thee die je schenkt is natuurlijk van een milieuvriendelijke kwaliteit. Een bekend koffie merk, maar ook grote merken komen steeds meer tot de ontdekking dat het loont om op deze manier ook de koffieboer en theeplantages erin te betrekken. Je kunt ook hier weer een handige move maken naar de P van Planet.

Maar dan je ingrediënten, eventueel samenstelling van de huid- en lichaamsverzorgingsproducten en behandelingsproducten? Hier is veel te halen voor de hier gehanteerde P.

Kijk maar eens goed rond en informeer naar de verschillende mogelijkheden die er zijn. En het toppunt is de recyclebare pot en of tube. Klanten kunnen hun lege tube en of pot bij je inleveren in ruil voor een nieuwe. Een mooier sales argument is tegenwoordig niet te maken.

Zelfs zijn er al mogelijkheden voor een zogenaamde refill op dit gebied.

Je merkt het al, er is veel te halen in de markt van verantwoord ondernemen en doen. Communiceer dit helder, met logo's, beeldmerken, aanbevelingen en zelfs korte citaten op je brochures en website. Je zal merken dat de klant er naar gaat vragen.

Gevolg is dat niet jij moeite gaat doen voor de verkoop, maar de klant zal vragen naar de producten.

Deze P is dus een hele handige Pull strategie voor je bedrijf / therapiepraktijk. En denk eraan; de aarde is bijna nergens maagd meer, afgezien van de brochures van het reisbureau.

### TRIPLE P: Planet, Profit & People

De maatschappij verandert. Ook waarden en normen. Organisaties worden steeds meer afgerekend op hoe ze handelen. Door consumenten, klanten, zakenrelaties, buurtbewoners of het eigen personeel. De samenleving ervaart immers in de toenemende mate de effecten van sociale en ecologische erosie. Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO) is daarom een geïntegreerd onderdeel van moderne bedrijfsvoering en bedrijfsstrategie.

Organisaties die maatschappelijk verantwoord ondernemen zijn op zoek naar de dynamische balans tussen economische, sociale en ecologische resultaten. Deze organisaties boeken betere resultaten, voor zowel het bedrijf als de samenleving. Herbezinning op ondernemen loont. Steeds meer is duidelijk dat het achterliggende gedachtegoed doorslaggevend is voor succes op middellange en lange termijn. Een goede reputatie en sterke positionering van uw onderneming is niet meer vanzelfsprekend. Een inspirerende visie is onontbeerlijk.



### MVO betekent aandacht voor Triple P: People, Planet en Profit:

- Profit: Zonder winst te maken kunt u niet blijven voortbestaan. Echter People en Planet bepalen steeds meer de voorwaarden waaronder die financiële winst kan en mag worden gemaakt.
- Planet betreft de effecten op het milieu. Hoeveel en welke grondstoffen gebruikt uw bedrijf? Vervuult u de omgeving met geluid of de uitstoot van giftige stoffen? Kortom, alle gevolgen voor het (leef)milieu.
- People heeft betrekking op de mensen binnen en buiten het bedrijf. Hoe gaat u om met uw werknemers? Welke relatie heeft u met uw directe omgeving?

