

juli 2022

BLOG BOOST

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

Kwamkwammertijd?

In deze periode van het jaar wordt er wel eens gesproken in de media over de zogenaamde komkommertijd. Een benaming binnen de mediawereld over het feit dat er weinig te doen is, en er niet veel nieuws is.

Ook binnen de therapiebranche wordt deze opmerkingen steeds meer en meer gehanteerd. De vakanties staan voor de deur en zijn door de spreiding in het land inmiddels uitgegroeid tot een 2 tal maanden. Niet alleen juli, maar ook augustus en zelfs de eerste week van september doet dit jaar al mee. Voor jou als therapeut ook een moeilijke periode. Of toch niet. Laat je de komkommertijd aan je voorbij gaan, en maak je er verledentijd van. Dus kwamkwammer!

Er zijn tal van mogelijkheden om er toch iets van te maken. De makkelijkste is zelf ook op vakantie gaan en geen kosten maken met je bedrijf / therapiepraktijk. Je spaart op die manier tijd en geld en dat kan voordelig zijn. Mits je dit natuurlijk goed hebt gecommuniceerd. Veel therapeuten doen deze move, om zeker te weten dat de klanten ook weg zijn en je op het zelfde moment weer start als de eerste klanten terug zijn van vakantie.

Daar liggen de mogelijkheden voor een thematische aanpak zoals, after holiday treatment, lekker onder handen in eigen land, enz. Toch blijven er ook een hoop mensen hangen in Nederland, en die wil je wel bereiken. Je bedrijf / therapiepraktijk staat dus open voor een ieder. Hierbij zijn mogelijkheden voor het trekken van andere klanten naar je bedrijf / therapiepraktijk. Hoe?

Denk eens aan de mogelijkheden van vakantiegangers op een camping, hotel en bed & breakfast. Indien die bij je in de buurt zitten, denk aan een afstand van 10 tot 15 km, kun je misschien een samenwerking aan gaan. Vaak zijn er op Nederlandse campings bepaalde vormen van animatie en of animatieteams.

Kijk of je contact kan leggen met de leiders daarvan en leg uit wat je wilt doen. Je kunt denken aan massage's, vakantie behandelingen ter ontspanning, verzorgingsproducten verkoop op een camping braderie, enz.

FRTA KNOWLEDGE BUSINESS TRAINING & ADVICE

Inhoud van deze Blogboost:

Kwamkwammertijd	1
En weg is dat vakantiegevoel	2



Ook zijn er vaak mogelijkheden voor een demonstratie en of aangeven wat u allemaal kunt binnen je bedrijf / therapiepraktijk.

De kansen liggen bij wijze van spreken op de campingstraat. Er zijn tal van mogelijkheden als je gaat vragen. Maar let op. Ook moet je met een goed plan komen. Een plan waar de mensen die je bezoekt geen werk aan hebben. Kun je ook opgenomen worden in een mailing of een nieuwsbrief van de camping en of accommodatie, dan is dat helemaal mooi.

Je voelt het al wel aankomen dat je bedrijf / therapiepraktijk de deuren gaat open zetten met de mededeling: kom maar, kom maar, kom maar.

Dus geen komkommertijd meer. Op deze manier kun je kracht zetten en geven aan je verkoopdoelstellingen en ook je markt verbreden. Helemaal mooi is het indien er een bungalowpark in de buurt zit. Kijk dan of er vaste gasten zitten, of er mogelijkheden zijn voor een samenwerking indien er geen beauty aanwezig is.

Je merkt dat er veel te halen is als je creatief omgaat met de P van plek en of plaats waar je zit. Al met al de moeite waard om eens te onderzoeken, en te kijken naar je bedrijfs- therapiepraktijk mogelijkheden.

Op deze manier kijken naar de kansen in de markt geeft en brengt vooral de mogelijkheden aan het licht van je bedrijf / therapiepraktijk. Tenslotte is er nog een punt van aandacht.

Het vakantiegeld is binnen en tijdens de vakanties wordt er minder gelet op de uitgaven. Maak daar gebruik van en biedt de nieuwe klanten value for money. En denk eraan: een keer per jaar zitten duizenden landgenoten slecht behuisd, zijn slecht gekleed en slecht gevoed. Ze noemen dat vakantie!

En weg is dat vakantiegevoel!

Ben je ook al lang dat uitgeruste en ontspannen gevoel van na je vakantie kwijt? Met een paar eenvoudige tips blijf je de volgende keer langer in dat gevoel hangen.

- Keer stapsgewijs terug. Ga niet op een maandag weer aan de slag, maar op een donderdag of vrijdag. Dat maakt de overgang minder abrupt. Laat ook je out-of-office-reply een dag langer aan staan.
- Mails negeren. De mails die zijn aangekomen tijdens je afwezigheid kun je negeren. Als het belangrijk was, zal je er wel aan herinnerd worden. Een volgende keer is het wel zo netjes om deze aanpak aan te kondigen.
- Vergroen je omgeving. Zoek een groene route naar het werk, ga tijdens de lunch wandelen in het park, koop een varen voor in je werkruimte. Zelfs een cactus heeft een gunstig effect op de productiviteit.
- Omring je met herinneringen. Draai de muziek waar je toen naar luisterde, haal herinneringen op met reisgenoten, zet vakantiekiekjes op je computerscherm. Haal ook die typische vakantievluchtjes in huis, zoals basilicumplantjes en jasmijnolie.
- Stop met multitasking. Mails lezen tijdens het telefoneren, sms'en vanonder de vergadertafel, het to do lijstje mentaal doorlopen tijdens de yogales? stop ermee! Door het switchen ben je uiteindelijk aan elke taak meer tijd kwijt.

Kleurplaat tegen verveling!

