

# BLOG BOOST

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

## Zomaar een idee aan het einde van het jaar.

Na weer een turbulent jaar in de marketing en sales, wordt het vaak aan het einde van het jaar terug kijken. Eerst nog even alle hens aan het therapiedek in de behandelruimte. Want de feestdagen staan immers voor de deur. Toch ook is er tijd voor een overpeinzing. Het is vaak lastig om nieuwe maar ook bestaande klanten te interesseren voor je product en dienst. En helemaal in deze tijd wordt de klant overspoeld met allerlei uitingen van reclame en aanbiedingen. Maar je wilt graag opvallen in al deze brei van informatie. Daarom zomaar een idee. Of beter nog een aantal ideeën welke je misschien kunt gebruiken om op te vallen.

Het eerste idee is de verrassing naar de klant toe. Kom dus eens verrassend uit de therapiehoek. Een mooie binnenkomer zou kunnen zijn een actie met een garantie resultaat. Deze behandeling is zo effectief, dat aan het einde van deze maand heeft de klant zeker nog hetzelfde gevoel als net na de behandeling. Zo niet, dan krijg je van ons nog een gratis behandeling in januari. Je geeft garantie, je geeft een leefstijl advies, je geeft een resultaat af en tenslotte nog een duidelijk voordeel voor de klant bij geen succes. Op deze manier kan de klant nooit verliezen.

Het tweede idee is wees eens creatief. En je bent creatief. Bedenk een leuke creatieve actie met eventueel een leuke leefstijl gadget. Stuur een product met glitter, een kaart met een takje gezond groen, een reminder met een december smaak. Het zijn een paar voorbeelden waarbij de klant zelf kan experimenteren.

Hij of zij gaat ruiken, voelen. Proeven, tasten aan je therapiebehandelingen aan je praktijk.

Een derde idee is het concentreren op de behoefte van de klant. Denk als een klant, loop eens als een klant door je therapiepraktijk. Zijn er problemen bij diverse klanten waar je een duidelijke aanpak of oplossing voor heeft, aarzel niet en maak het kenbaar. Schreeuw niet van de therapie daken hoe goed je bent, nee laat dat aan anderen over. Nee, sta de klant met raad en daad terzijde. Je advies is van doorslaggevend betekenis.

Ten vierde een idee over de juiste persoon. Hoeveel klanten stuur je een brief of een email. Of misschien

## FRTA KNOWLEDGE BUSINESS TRAINING & ADVICE

### Inhoud van deze Blog boost:

Zomaar een idee aan het einde van het jaar	1
Kerstgedachte	2



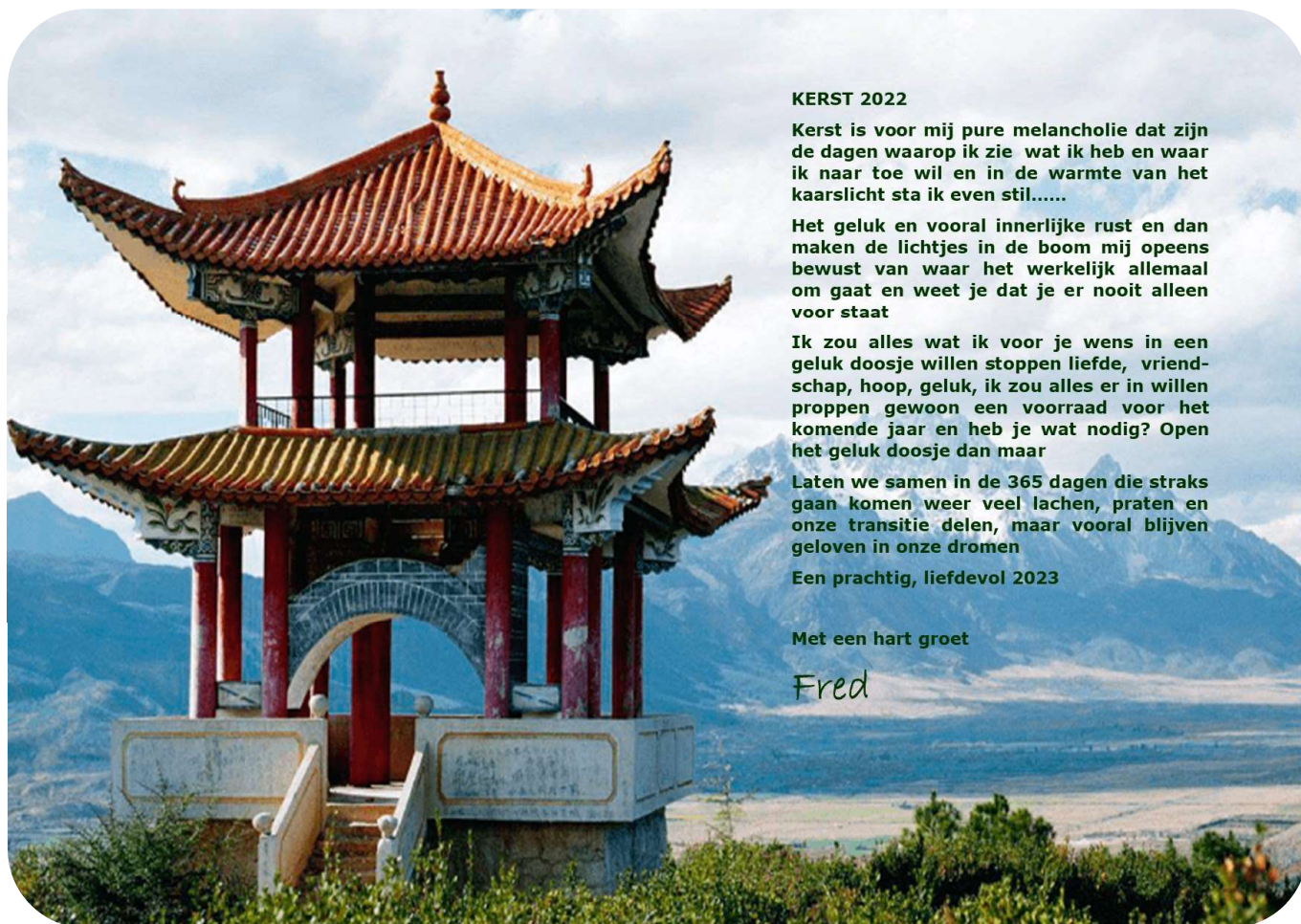
ben je wel aan het social network bezig met werven van klanten. Wie leest het? Wie heeft er nog meer interesse? Het blijkt maar al te vaak dat de boodschap, your message, wordt door verteld aan vrienden en vriendinnen. Maak het dus aantrekkelijk voor deze klanten om te komen en zorg ervoor dat ook zij benaderbaar zijn voor je boodschap.

Het vijfde idee is die van een duidelijke garantie. Een product met een duidelijke garantie. Het zijn vaak producten die van bekende merken zijn of zo zijn samengesteld dat de klanten er vanaf weten. Informeer met de product specificaties. Denk aan de mogelijke productvoordelen. Tenslotte het laatste idee voor deze maand is het niet opgeven met blijven zoeken. Steek je therapie neus in de bekende maar vooral onbekende markt. Iedereen die met je te maken heeft of gaat krijgen moet het weten. Wie je bent, wat je doet en vooral wat de klant voor voordeel heeft bij een bezoek aan je therapiepraktijk. Denk niet in prijsvoordeel. Nee, denk in therapievoordeel, behandelvoordeel, enz.

Laat de klant er mooi uit zien laat deze stralen. Je verkoopt immers geen producten om er beter uit te komen met veel geld. Nee, het idee voor dit geheel is dat je hoop verkoopt. Ja, je verkoopt hoop.

Een bijzonder mooie maand, een zeer goede en ideerijke feestmaand. Hele fijne dagen en een bijzonder goed en gezond begin. Volgend jaar weer een heleboel nieuwe ideeën op het gebied van sales en marketing. En denk eraan; er bestaat geen uitzondering op de regel dat iedereen een uitzondering op de regel wil zijn, ook dat is een idee.

**KERSTGROET en GEDACHTE:**



**KERST 2022**

Kerst is voor mij pure melancholie dat zijn de dagen waarop ik zie wat ik heb en waar ik naar toe wil en in de warmte van het kaarslicht sta ik even stil.....

Het geluk en vooral innerlijke rust en dan maken de lichtjes in de boom mij opeens bewust van waar het werkelijk allemaal om gaat en weet je dat je er nooit alleen voor staat

Ik zou alles wat ik voor je wens in een geluk doosje willen stoppen liefde, vriendschap, hoop, geluk, ik zou alles er in willen proppen gewoon een voorraad voor het komende jaar en heb je wat nodig? Open het geluk doosje dan maar

Laten we samen in de 365 dagen die straks gaan komen weer veel lachen, praten en onze transitie delen, maar vooral blijven geloven in onze dromen

Een prachtig, liefdevol 2023

Met een hart groet

*Fred*



Fijne Feestdagen!