

BLOG BOOST

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

Doorbreek de therapie muur.

In de voorgaande Blogboost heb je al kunnen ervaren hoe het is om op te vallen. Wil je opvallen in de markt van welzijn en geluk dan dien je de therapie muur te doorbreken. Binnen de marketing en dus ook sales wordt weleens gesproken over de zin: "be different if you don't want to be invisible". En dat is waar.

Je dient verrassend en anders te zijn om de immuniteit van de commerciële boodschap die klanten om zich heen hebben gebouwd te kunnen doorbreken. Geen grote acties en of kostbare zaken, nee juist kleinschalig. Besteed meer geld en aandacht aan kleinschalige acties die opvallen bij de klanten. Iedere maand een thema kan wonderen doen. En er is genoeg te bedenken. Naast de traditionele vader en moeder dagen, de paasdagen, en ga zo maar door. Zorg dat je origineel bent of zorg voor een collectieve aanpak met meerdere therapeuten vanuit een merk. Het heeft immers veel meer effect om een kleine groep te bereiken met een noemenswaardige actie. Zij zorgen wel weer voor de mond tot mondreclame als welbespraakte stadsomroepers van je therapiebedrijf. Al veel eerder werd er geschreven in de Blogboost over het massale effect, vaak ondergewaardeerd van loyale en tevreden klanten. Zij zijn de groep die je het beste vertegenwoordigen als wandelende reclameborden. Maak daar dus gebruik van.

Ook hier geldt het advies, mond tot mondreclame is de beste reclame die er is. Je dient er alleen maar voor te zorgen dat je product, therapie behandelingen, je therapiebedrijf onder de aandacht blijven en erover wordt gesproken. Je valt op deze manier in positieve zin op en bent zo in staat om de beoogde groei te bewerkstelligen. Met een deftig woord wordt dit ook wel "edgecrafting" genoemd. Hierbij gaat het vrij vertaald om het opzoeken van de bedrijfsgrenzen en deze vervolgens opzoeken om zakelijk succes te kunnen boeken. Je gaat als het ware tot het uiterste. Ook hier breek je door de therapie muur heen. Hoe is dat handig te doen?

Door eens naar een totaal andere markt te kijken dan je eigen markt van welzijn en geluk. Je gaat daarbij als een ware detective te werk en steekt je neus in die markt. Je gaat kijken en ervaren wat de spelers zijn op die markt, wat ze doen, waar zitten de verschillen en de overeenkomsten. Maar ook vooral kijken wat valt erop in positieve zin. Je zou zelfs kunnen kijken naar de successen in die markt en de manier waarop deze speler dat heeft gedaan. Dan kijk je opnieuw naar

FRTA KNOWLEDGE BUSINESS TRAINING & ADVICE

Inhoud van deze Blogboost:

Doorbreek de therapie muur	1
Infogram	2



jezelf en gaat spiegelen in de vorm van; wat kan ik er van leren en wat kan ik eruit gebruiken. Op deze manier krijg je eens een hele andere kijk op je therapiebedrijf en de markt waarin je zit. Als voorbeeld een restaurant.

Als je lekker wilt eten kijk je op diverse sites en social media wat is erover geschreven. Wat zijn de meningen van de mensen. Eenmaal de voorverkenning gedaan ga je zelf naar het restaurant toe. En kijkt in de menu kaart, de wijnkaart en eventueel is er een chefs choice. In deze vergelijking zitten al meer dan 8 verschillende mogelijkheden om het ook zo eens aan te pakken.

Je doorbreekt daarmee de befaamde traditionele therapie muur. Je bent vernieuwend bezig in je aanpak en vak met als gevolg je valt op. Op deze manier kopieer je en vertaal je deze edge naar je eigen therapiebedrijf, behandelingen en producten. De conclusie mag duidelijk zijn, kopieer niet in en uit je eigen markt, maar juist uit andere markten. Het zal zorgen voor een verrassing en een aantal opval momenten. Een uitstekende manier om op te vallen in de markt van welzijn en geluk. En denk eraan: een idee is een halte van de gedachte.

Infogram

