

Steeds meer online bedrijven

EEN GOEDE REDEN OM NOG MEER FIT TE BLIJVEN

We kopen, bestellen en boeken steeds meer online. Consumenten moeten zich niet meer verplaatsen om te shoppen. Het kan vanuit de luie stoel, vanachter de computer of waar dan ook. Geen stap meer verzetten, geen woord meer uitspreken, reëel wordt virtueel, een persoonlijk verhaal wordt asociaal. En toch doen we het allemaal.

Dit staat haaks ten opzichte van de steeds toenemende behoefte aan meer lichaamsbeweging en sociaal contact. Als dat geen opportuniteit is voor onze sector. Maar we moeten het wel juist aanpakken.

Modernisering

De (aankondiging van) massale ontslagen in de banksector doet het ons ineens beseffen. Ineens reageert iedereen verbaasd en verbolgen. We hebben het nochtans allemaal zien aankomen. Videotheken weg. Reisbureaus niet langer nodig. Passen in de winkel en kopen bij Zalando. Eerst geld uit de muur, nu betalen en overschrijven via onze smartphone. Er komt geen mens meer aan te pas. Het lijkt allemaal een stap richting modernisering en meer comfort. Maar is het dat wel?

Onze privacy zijn we al lang verloren bij de googles en facebooken van deze wereld. Voor

we het weten gaan ze ook onze geldverrichtingen controleren en ons koopgedrag bepalen. Zittend, met de smartphone of tablet in de hand kunnen we alles. Dat doet men ons tenminste denken. Zolang we werk hebben 'gaan' we nog naar ons werk. Alhoewel dit ook steeds meer thuis kan en 'gaan' al lang plaats heeft gemaakt voor zittende verplaatsingen. Ook de zelfrijdende auto komt steeds dichterbij. Steeds meer bedrijven bieden hun diensten online aan. Het gaat allemaal razendsnel vooruit... of is het achteruit?

Meer bewegen

Eén ding gaat in ieder geval achteruit : onze gezondheid. Ook dit kan je nu checken via smartphone apps. Steeds meer krijgt iedereen het advies: meer bewegen. Ook hiervoor bestaan apps. Maar je effectief in beweging krijgen dat kunnen ze niet, en dat zullen ze ook nooit kunnen.

We dachten dat industrialisering oorzaak was van de meeste beschavingsziektes ten gevolge van een gebrekkige lichaamsbeweging. Het slechtste moet echter nog komen. Digitalisering wordt immobilisering. Het worden hoogdagen voor de medische en farmaceutische sector. Laat de bloeddruk- en cholesterolverlagers, bloedverduunners en antidepressiva maar komen. En hier en daar nog een liposuctie en een maagverkleining. Onder druk van de toenemende kost voor gezondheidszorg zal men uiteindelijk wel tot het besef komen dat het misschien beter is om mensen terug meer te doen bewegen. Stappentellers inplanten in plaats van maagverkleiningen.

Sleutel

Wij moeten echter niet wachten tot wanneer beleidsmakers en de medische sector het licht hebben gezien. We hebben de sleutel tot een betere gezondheid in onze handen, in

onze clubs. Het leven online kunnen we geen halt toeroepen, maar we kunnen wel een antwoord bieden op de toenemende behoefte aan beweging en sociaal contact. Immobiliteit wordt een luxeprobleem, verantwoord en kwaliteitsvol bewegen een luxe. Een luxe waar men graag zal voor betalen, want men heeft er steeds meer behoefte aan. Maar we moeten het wel goed doen.

Ons bewegingsaanbod is oke. Het wordt steeds gevarieerder en aangepast aan ieders behoefte. We moeten echter die behoefte bepalen en progressie opvolgen. Misschien met applicaties, maar zeker gestuurd door mensen.

Doe het zelf gedrag

We mogen ons niet laten verleiden tot het 'doe het zelf' gedrag. Geen selfscanner in de fitness. We hebben een unieke kans om 'meer' te bieden dan alleen gebruik van toestellen en virtuele activiteiten. De steeds toenemende behoefte aan sociaal contact kunnen wij invullen. In combinatie met ons beweegaanbod zal een goede begeleiding, een glimlach en een babbel, een clubsfeer zorgen voor blijvers. Voor klanten die in ons meer zien dan accommodatie en infrastructuur. Meer dan ooit kunnen we een steeds toenemende behoefte invullen. Onze klanten

helpen. Ze zullen graag komen en ons belonen. Een abonnement zal niet langer voor frustratie zorgen wanneer het maandelijks van de rekening gaat, maar voor voldoening en waardering. Als we het goed aanpakken zal men blij zijn deel te mogen uitmaken van onze community. Niet online, maar bij ons... 'a place where everybody knows your name'.

We mogen ons niet langer laten verleiden tot frustratie.

Trumpisme

Geen Trumpisme zoals Karel De Gucht het in zijn wekelijkse column in Het Laatste Nieuws zo mooi noemt : 'Alles herleiden tot een paar argumenten, wat er ook gezegd wordt, de inhoud volledig wegmoffelen, aan nuance denkt hij zelfs niet, het blijven kloppen op dezelfde nagel, steeds opnieuw. Tot het door de hoofden spookt van zijn volgelingen en alle andere gedachten en redeneringen verdringt...'

Het herleiden van de hele, ingewikkelde, vervelende, vijandige wereld tot een paar argumenten.'

We hebben het inderdaad niet makkelijk. Economische problemen, controles, charters, gedragscodes en negatieve berichtgeving vliegen ons om de oren. Ja, lowbudget en toenemende concurrentie heeft velen pijn gedaan. We hebben het volste recht om ons

hierover te beklagen en moeten de realiteit onder ogen zien. Maar wie gaat graag om met klagers? Niemand. We omringen ons graag met positieve mensen. Daarom moeten we intern de problemen doelgericht en diplomatisch aanpakken, maar naar de buitenwereld, naar onze klanten moeten we positief zijn.

Positieve boodschap

We hebben een positief product, een positief imago, een positieve boodschap. Die moeten we uitstralen. Spreken en schrijven over onze succesverhalen, dat helpt ons vooruit. Door te klagen zonderen we ons af en eindigen we alleen. In het begin kunnen we misschien rekenen op empathie, maar zeker niet blijvend. Al snel denkt men : 'het zal wel een reden hebben'.

Zoek persoonlijk contact met je klanten. Ze hebben dit graag, maar hou het positief.

Hou je fit.



ERIC VANDENABEELE

Fitness.be - info@fitness.be

FITNESS.BE
WELLNESS & HEALTH

