



GoGoGo

GOHEALTH GEEFT BOUTIQUE STUDIO'S EEN STEVIG FUNDAMENT EN BUNDELT KRACHTEN!

Goed nieuws voor boutique studio's op premium niveau: er liggen kansen, specifiek bij de doelgroep van minder fanatieke sporters. Startende of bestaande ondernemers hoeven niet zelf het wiel uit te vinden, want GoHealth serveert hen een allesomvattend concept dat het elektronisch circuit als vertrekpunt kent. Aandacht voor de klant oprecht maken, daar ligt de basis.

Wie de fitnessbranche goed doorgrijpt, zal beamen dat de groeipotentie schuilt in een grote groep consumenten die van nature de weg naar de bewegingscentra niet weet te vinden. "De mensen die niet intrinsiek gemotiveerd zijn, maar zich wel toenemend realiseren dat ze aan hun leefstijl moeten werken", zegt Jack van Hoof, verantwoordelijk voor business development bij GoHealth. "Wil je hen aan boord krijgen en - vooral - houden, zorg er dan voor dat je hen met oprechte aandacht omringt."

Het lijkt een open deur, maar de realiteit blijkt anders, want tussen zeggen en doen ligt een groot verschil. "In 2017 startte de eerste GoHealth met een Milon Cirkel en later volgde

het Technogym Biocircuit bij verschillende locaties. Een complete dertig minuten workout. Twee goed doordachte, volledig geïntegreerde en geautomatiseerde circuits om de minder fanatieke sporter te triggeren, maar ze staan niet op zichzelf. Je boekt er als club pas succes mee wanneer zo'n circuit deel uitmaakt van een totaalbeleving, met echte persoonlijke begeleiding, hospitality en andere omgevingsfactoren zoals een lokale ondernemer die ervoor zorgen dat de klant zich ook gekend, echt gesteund en goed geholpen voelt."

Voor de consument staat GoHealth voor een plezierige gym. Laagdrempelig, gebruiksgemak, efficiëntie en oprechte persoonlijke aandacht. Met de vijf beloftes als rode draad in het concept:

1. Persoonlijk en jouw doel is ook ons doel
2. De beste circuit apparatuur
3. Gegarandeerd resultaat met onze persoonlijke begeleiding
4. Motiveren met een brede glimlach
5. Schone, veilige en ontspannen omgeving

Klanten waren sinds de opening van de eerste GoHealth direct enthousiast en het concept bleek een lucratieve exploitatie te hebben. Van jong tot oud en van slank tot vol voelt zich meteen thuis bij GoHealth. Vandaar Go-Franchise: voor fitnessondernemers (ook fysio's) is GoHealth een helder concept, waarbij ze eigen baas zijn en professionele begeleiding en advies krijgen. Een complete en zeer aantrekkelijke vorm van samenwerking.

Vertrouwde gezichten

Precies op dat vlak profileert GoHealth zich, een franchiseconcept voor premium boutique lifestyle clubs die zich willen onderscheiden van met name de grote ketens of clubs die voor hele lage prijzen vooral heel veel apparaten, rekken en gewichten aan de grote massa en fitnessfanaten bieden. "Vanuit dertig jaar ach-

tergrond in de sport en ruime ervaring in het opzetten van soortgelijke concepten vond ik het direct een interessante case toen ik vorig jaar november aan boord kwam", vertelt Van Hoof. "Het overtuigde mij bovendien dat Jelle Scherrenberg en Govert Janssen er achter de schermen nauw bij betrokken zijn, twee bekende namen in de markt en vertrouwde gezichten voor velen. GoHealth omvat een hard-franchiseconcept met een soft touch, wat inhoudt dat het veel ruimte laat voor lokaal ondernemerschap, dus inspelen op behoeften uit de omgeving. Wij voorzien in een totaalplaatje rondom een circuit van Milon of Technogym, gecombineerd met functioneel trainen en fysiotherapie binnen een oppervlakte van 180 tot maximaal 300 m². Dat betekent dat wij zorgen voor een door Puccio Marletta ontworpen inrichting, een onderscheidende huisstijl, licenties voor softwarepakketten, grote inkoopvoordelen bij vele leveranciers, ondersteuning in sales, marketing en administratie, opleidingen via onze eigen academy en coaching van de ondernemer."

Janssen vult aan: "Tegenover een initiële investering stellen wij een helder exploitatiemodel, dat het in combinatie met goed ondernemerschap mogelijk maakt om al vrij snel een goede operationele plus te draaien met een serieuze EBITDA in jaar twee. Door deels te ontzorgen vanuit GoHealth komt de franchisenemer aan het echte ondernemen toe. Ondernemen bestaat daarbij voor het grootste deel uit het oprecht aandacht geven aan gewaardeerde leden met een bevlogen team."

Krachten bundelen

Van Hoof signaleert een beweging in de fitnessmarkt die ondernemers aan het denken moet zetten. "Het middensegment komt flink onder druk te staan. Budgetspelers hebben zich georganiseerd in grote ketens. Voor premium boutique studio's is zeker voldoende ruimte en bestaansrecht, maar krachten bundelen en samen sterk maken in deze markt is ook in dit segment natuurlijk noodzakelijk. Met GoHealth faciliteren wij dat voor bestaande zelfstandige ondernemers met een boutique, maar ook voor bijvoorbeeld personal trainers die van scratch af aan een nieuwe club willen gaan beginnen. Hen helpen wij in het zadel om een eigen bedrijf op te starten, waarbij we ook in het financieringsvraagstuk kunnen helpen. Een andere denkbare optie is shop-in-shop: dat een coach onder begeleiding van ons een eigen zaak binnen een club opzet, toegespitst op het elektronisch circuit. Dan helpen wij actief om het circuit echt als GoHealth concept te gaan exploiteren, binnen de bestaande randvoorwaarden."

Samenwerking loopt als een rode draad door GoHealth, met partners als Technogym, Milon, Clubplanner, BOSS Sportivity, Feedback4Sports, Hidden Profits, Peak Marketing, FitPeaks, Vytal, en BenFit. "Alles om het totaalplaatje compleet te maken, van voedingsconcepten tot en met het bouwen van een website met een lokaal gezicht, het actief bewerken van sociale media, het meten van de klantbeleving en het borgen van de customer journey, met de

mogelijkheid om leads van A tot Z te volgen", legt Van Hoof uit. "We zetten sterk in op retentie, met het uitgangspunt dat enthousiaste klanten weer nieuwe klanten meenemen, omdat ze als ambassadeurs optreden."

België, Fysiotherapie en Azzurro

De groeiambities van GoHealth liegen er niet om: naast de huidige negen clubs zitten er nog vijf in de pijplijn voor spoedige opening. "Inmiddels hebben we ook onze entree op de Belgische markt, waar Yves Geebelen als masterfranchisenemer en lokale franchisegever aan de slag gaat en binnen drie maanden een eerste GoHealth Club in Vlaanderen gaat openen", aldus Van Hoof.

Scherrenberg voegt toe: "We zijn ook met GoHealth Fysio gestart, in samenwerking met Peter de Louw, de man achter Fysical Hillegersberg. Hij ontwikkelde samen met GoHealth voor fysiotherapiepraktijken een aanvullende geldstroom naast de declarabele zorg. De vaak toch al beschikbare trainingsruimte, kleedkamers en douches worden hierdoor bij fysiotherapiepraktijken veel beter geëxploiteerd. Een bittere noodzaak in de fysiotherapie, want de stijgende kosten worden niet beantwoord door stijgende vergoedingen vanuit de verzekeraars. De fysiotherapie staat onder druk, maar de oplossing ligt voor handen."

"Mooie apparatuur, een aansprekende inrichting en een sterk concept zorgen voor extra omzet zodat niet alleen patiënten, maar ook de marges weer gezond worden" aldus De Louw over zijn samenwerking met GoHealth.

Van Hoof stoomt door en sluit af: "Samen met Marcel Zijlstra van Azzurro Wellness openen we komend jaar de eerste GoHealth Azzurro, een high end-concept gebaseerd op GoHealth, maar dan met de grandeur, interieur, allure en uitstraling van Azzurro, natuurlijk uitsluitend en alleen in echt luxe omgevingen zoals vijfsterrenhotels en wellnesscentra. We timmeren flink aan de weg met een formule waar we sterk in geloven, telkens met die oprechte aandacht voor de klant."

Meer informatie: www.goforbetterlifestyle.nl

