

Als je ondernemer, docent én masseur bent, is het uitermate belangrijk dat zowel jij als je persoonlijkheid, je docententeam, je trainingsruimte als je behandelkamer consistent zijn voor wat betreft beleving en branding. En dat je je bewust bent dat je je bestaande leden en cliënten behoudt en nieuwe weet te werven. Want het werk is nooit af... Dit is één van de onderdelen van de persoonlijke BrandCheck waarmee Jocelyn Rebbens voor Massage Magazine aan de slag is gegaan.



Persoonlijke BrandCheck Paulinka Schrooten van Plexus

Bij de BrandCheck let ik zowel op de indruk die ik van Paulinka Schrooten zelf krijg (Personal Branding) als op de uitstraling van haar studio, van haar massageruimte en van haar communicatiemiddelen. Ik heb Plexus bezocht, een persoonlijk interview gehouden, les gekregen, een massage ondergaan en een online BrandCheck verricht.

7,5

EERSTE INDRUK

Paulinka ontmoet ik via een goede vriendin. Zij was dolenthousiast over haar (privé) Pilateslessen. Aangezien ik weer wilde gaan bewegen na het herstel van een lichte nekhernia, was ik in voor dit nieuwe avontuur. Plexus bevindt zich op een klein bedrijvenverzamelterrein in Breda. Er is gratis parkeerruimte voor de deur en het bedrijfsbord aan de straat is duidelijk. Ik kom eerst een hal binnen en Paulinka begroet me professioneel. Ze is erg gesteld op hygiëne, dus de schoenen mogen uit. Vervolgens kom ik in een gezellig ingerichte open ruimte met leestafel, zitbanken en een balie. De grote kleed-

ruimte en de massageruimte zijn afgesloten. De massageruimte is klein, maar wederom zeer sfeervol en schoon. De intake wordt gehouden in de trainingsruimte. Ik zie een grote spiegelwand, een houten vloer en zeer professionele Pilatesapparatuur. Paulinka houdt een uitgebreide intake, luistert aandachtig, vraagt veel door en kijkt serieus naar mijn fysieke en mentale welbevinden. Zij komt op mij over als een zeer deskundige en beetje 'strengere juf'. Ik ben benieuwd naar haar 'zachte' kant, die ik echter wel meteen in het interieur terugzie.



PERSONAL BRAND VOLGENS PAULINKA

Gedreven | gepassioneerd | perfectionistisch | spontaan | persoonlijke aandacht | kwaliteit hoog in het vaandel | maatschappelijk betrokken



Jocelyn Rebbens is economisch psycholoog en eigenaar van ReBBels. Haar passie is om de ambitie en het talent van professionals te verbinden aan merken en organisaties, zodat deze elkaar versterken. Ze heeft veel ervaring op het gebied van marketingcommunicatie en managementopleidingen. Jocelyn geeft trainingen, workshops en coaching op het gebied van Personal Branding, Effectieve Communicatie en praktische Bedrijfspsychologie. Daarnaast is zij spreker op tal van congressen en schrijft zij onder andere voor Massage Magazine en diverse andere vakbladen. In 2012 was zij één van de auteurs van Het POWERboek van Kluwer met een bijdrage over Personal Branding. www.rebbels.com



8

INTERVIEW

Paulinka (45 jaar) is in 1999 met haar eigen bedrijf begonnen. Ze heeft een academische dansopleiding gevolgd en is eerstegraads docent. Ze begon dan ook met (kinder) dans en startte later met Pilates. Het team bestaat, met Paulinka erbij, uit drie docenten, allen academisch geschoold. "Pilates heeft veel raakvlakken met dans. Pilates vraagt ook om accuraat en precies werken. Het is een bewegingsmethode waar ik vanuit mijn danservaring iets mee kon. Ik vind hierin bewuste aandacht, holisme en ruimte voor mijn perfectie terug. Ik word erg graag gemasseerd en ben dan ook massagecursussen gaan volgen." Massages geven een mooie balans in haar werk, qua fysieke inspanning en ontspanning. Paulinka maakt bewuste keuzes voor de type massages die ze geeft. Ze kijkt selectief naar het opleidingsinstituut waar zij haar scholing zoekt en legt relaties tussen lichaam en geest. "Ayurveda is de kunst van het leven, daar hoort massage bij. Pak eruit wat voor jou interessant is."

Als persoon wil Paulinka professioneel overkomen, met respect voor de mensen die ze begeleidt en behandelt. "Ik wil geloofwaardig en basic zijn, in overleg met cliënten en wil zoveel mogelijk helpen. Als bedrijf wil ik een schone, opgeruimde, professionele en volledig uitgeruste studio presenteren. Dit geldt ook voor mijn team. In dit centrum is mijn karakter te zien, echter niet over de top. Er is ook ruimte voor humor, een plek waar je kunt ontspannen. De sfeer is heel belangrijk. Je moet scherp blijven en af en toe wat nieuws proberen."

Paulinka laat zich door alles inspireren, blijft up-to-date, volgt scholing en luistert naar haar cliënten. "Is de trainingsstudio, website of behandelkamer nog ok?" Af en toe bezoekt ze beurzen, ze wil meer inzicht in social media, ze verstuurt een maandelijkse nieuwsbrief en tussendoor veel nieuwsflashes, ze is lid van Link700, een ondernemersplatform met een maatschappelijke visie. Af en toe

plaatst ze persberichten of een lokale advertentie. Haar website en Facebook-pagina is ze op dit moment aan het updaten.

Paulinka onderscheidt zich, in vergelijking met allround sportscholen die Pilates aanbieden, door haar verdergaande scholing. Dit geldt eveneens voor de massages die ze geeft. "Ik link een hoop aan mijn anatomische en fysiologische kennis vanuit dans en yoga, met veel persoonlijke aandacht in goede samenwerking met mijn team. We draaien geen riedeltjes af, we kijken naar wat er gebeurt. Ik kan daarnaast privétraining combineren met een massage als het moment of het lichaam daar om vraagt." Haar doel is dat je als cliënt zo goed mogelijk weer weggaat, dat je in alles kunt blijven bewegen, zowel mentaal als fysiek. Dat is ook haar eigen pad. Paulinka houdt binding door zowel persoonlijk als via Social Media contact te houden met haar cliënten, ze weet wat er speelt. "Alles draait om aandacht en wat ik cliënten aan bewustzijn mee kan geven, ook voor thuis."

Als feedback krijgt ze regelmatig te horen dat het ook iets minder mag dan 300 procent. "Soms vinden ze me een 'pain in the ass'. Ik wil het heel goed doen én controle houden. Minder is ook goed. Mijn feedback is een positieve spiegel en terugkoppeling van cliënten, waar ik zelf ook iets mee kan." Haar doel voor de komende jaren is de studio zo goed mogelijk te laten lopen, lekker doorgaan, haar kwaliteit te blijven uitdragen, zich te blijven scholen. Haar cliënten gaan nooit zomaar weg. Alleen voor verhuizing of andere praktische redenen. Waar het past, wil zij eventuele samenwerking uitbreiden. "Soms komen er dingen op je pad omdat je iets hebt losgelaten. Wellicht ga ik me nog eens inzetten voor een goed doel of ontwikkelingswerk in het buitenland verrichten. Ik heb ooit Free Yoga gegeven aan mensen die dat niet konden betalen. Ik ben heel maatschappelijk betrokken."

ONLINE BRANDCHECK PLEXUS EN PAULINKA SCHROOTEN

8,5

Paulinka benut ook de online snelweg om te communiceren. Ik kom heel veel van haar en Plexus tegen. De website, vervolgens een artikel van Breda.nl over Free Yoga, diverse Facebook-pagina's (twee privé, wellicht één oudere? en ook zakelijk), stukjes in lokale kranten, op landelijke Pilateswebsites en een vermelding als docent zwangerschapspilates bij Lenova (verloskundigenpraktijk). Paulinka trekt regelmatig specialisten aan voor expertlessen in haar studio, is te vinden in maart 1994 (ja, 20 jaar geleden) in Blad van Klein als choreograaf en is ook online betrokken bij haar teamgenootje die in Thailand haar yogaopleiding volgde. Hoewel ik weet dat Paulinka recent een LinkedIn-account heeft aangemaakt, komt dit niet meteen te voorschijn. Mogelijk heeft zij het account goed beveiligd. Ze verstuurt maandelijks een nieuwsbrief en op frequente basis nieuwsflashes naar haar cliënten. Gelukkig ontdek ik ook nog wat ruimte voor versterking van haar Personal Brand.

TIPS TER VERSTERKING OFFLINE & ONLINE PERSONAL BRANDING

Paulinka is deskundig, betrokken en gedreven in alles wat ze doet. Ze legt de lat voor zichzelf hoog en wil er alles aan doen om haar cliënten en leden te helpen en ze bewust te maken dat gezonde beweging, voeding en levenswijze niet stoppen buiten haar studio. Je ervaart de discipline vanuit de danswereld. Ze is tegelijkertijd formeel en persoonlijk en heeft aandacht voor de mensen om haar heen. Mijn advies is zelf de lat wat minder hoog te leggen en mentale ruimte te creëren, om ook zelf aandacht te houden voor hetgeen voor haar persoonlijk en als ondernemer belangrijk is. Als vakvrouw heeft ze zich al bewezen. In het interview sprankelt ze als het gaat over maatschappelijke betrokkenheid. Je ontdekt dan nog meer de warme kant en kwetsbaarheid van Paulinka. Die raakt mij en daardoor ontstaat de echte verbinding! Eveneens wanneer ze haar humor inzet. Online is ze enorm actief en goed op weg. Ik adviseer haar een privé-account voor Facebook aan te houden (naast het zakelijke), haar LinkedIn-profiel actiever in te zetten en uit te breiden met een persoonlijke samenvatting en haar werkervaring toe te lichten. Daarnaast houdt Paulinka van beeld en sfeer en is Instagram of Pinterest ook een leuke optie om haar doelgroepen te inspireren. Verder zou ik de nieuwsflashes bundelen tot maximaal een per week (om overkill te voorkomen).

CONCLUSIE

Paulinka zie ik als een hele professionele vakvrouw met een hoge betrokkenheid naar haar omgeving. Ze gaat in haar werk veel verder dan je normaliter zou verwachten. In eerste instantie leek ze mij wat 'gedisciplineerd'. Als je haar beter leert kennen, dan ontdek je dat zij met enorm veel humor, warmte en liefde te werk gaat en iedereen de ruimte geeft in wat hij/zij fysiek en mentaal aankan. Ik denk persoonlijk dat juist deze combinatie de reden is waarom zij veel trouwe cliënten heeft. Ik ben lid geworden en ambassadeur van dit mooie Personal Brand. Veel succes!

