

Chiropractie is voor sommige patiënten een spannend begrip. Wat gaat er precies gebeuren? Hoe werkt het? Doet het pijn? Als chiropractor zul je dus eerst vertrouwen moeten winnen en verbinding moeten maken met je patiënt. Zowel vanuit je persoonlijkheid als via het delen van inhoudelijke informatie over de behandeling. Jouw Personal Brand heeft dus een belangrijke rol of je cliënt je vertrouwt, zich op zijn gemak voelt én terugkomt.



Persoonlijke BrandCheck

Kris Cambie Chiropractie

Bij de BrandCheck let ik zowel op de indruk die ik van Kris Cambie (41 jaar) zelf krijg (Personal Branding) als op de uitstraling van zijn praktijken en van zijn communicatiemiddelen. Ik heb de onlangs geopende praktijk in Breda bezocht, een persoonlijk interview gehouden en een online BrandCheck gedaan.



8,0

EERSTE INDRUK

Onze ontmoeting vindt plaats in de nieuwe praktijk in Breda. Kris heeft namelijk met een compagnon meerdere chiropractiepraktijken in Nijmegen en Elst (Chiropractie & Wellness) en is recent gestart in Breda. Van de praktijk in Nijmegen (een multidisciplinair behandelcentrum) heb ik een zeer professionele indruk. Ik ben er vorig jaar langs gereden en heb de moderne website bezocht. In Breda start Kris kleinschalig met de focus op chiropractie. De praktijk bevindt zich in een woonwijk met praktijk-/bedrijfsruimtes op de begane grond aan huis. Het reclamebordje is in bestelling. Ik bel aan en Kris opent persoonlijk de voordeur. Er is een modern zitje met tijdschriften in de hal. Alles is schoon en nieuw, eveneens in de behandelruimte: een splinternieuwe werktafel, twee mooie anatomische posters aan de muur, een paar oefengewichten op de vloer en een tafel met moderne stoelen. De computer is keurig weggewerkt achter schermen. Kris zelf komt deskundig, rustig en ervaren op mij over. Je hoort en ziet dat hij weet waar hij over praat. Hij vertelt met veel woorden en voorbeelden, denkt kritisch na over vragen en gebruikt veel vaktaal. Kris maakt een prettige, serieuze en betrouwbare eerste indruk.



PERSONAL BRAND VOLGENS KRIS

Professioneel | vriendelijk | luisterend oor | probeer uit alle situaties de humor te halen | kan veel zeggen tegen patiënten | informatief en goede uitlegger | visie | leergierig | what you see is what you get | empathisch



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

8,5**9,0**

INTERVIEW

Kris houdt het graag simpel. Hij heeft al vijftien jaar ervaring in het vak. Naast de twee praktijken die hij runt met een compagnon, heeft Kris veel opleidingen genoten na zijn vakopleiding, waaronder in de voedingsleer en orthomoleculaire & evolutionaire gezondheidsleer. Kris is geboren in België en heeft ook in Engeland gewoond voor zijn studie. Kris heeft een missie. "Elke patiënt heeft een zoektocht en ik vind daar graag een antwoord op. Ik help graag en hoop dat mijn expertise van pas komt. Elke patiënt heeft zijn eigen gebruiksaanwijzing plus een persoonlijke stijl. Je moet in dit vak kunnen omgaan met hun angsten. Ik bevestig dan ook geen negatieve beelden, maar vraag wat er wel goed is gegaan."

Kris heeft voor de komende jaren zijn trainingen en ontwikkeling al op orde. Hij voedt zijn deskundigheid en Personal Brand zeer actief. "Mijn professor zei ooit: Na tien jaar ben je pas chiropractor, dan voel je de pijnpunten. Als je eenmaal thuis bent in het beroep, dan gaat het vanzelf." Na al die jaren van ervaring merkt Kris dat hij er als het ware een derde dimensie bij krijgt. Hij vaart meer op zijn intuïtie die aangeeft of hij wel of niet met een patiënt mag starten of dat er iets meer achter de klachten schuilt. "Daarnaast is energie een heel belangrijke factor voor herstel."

Voordat Kris ondernemer werd heeft hij eerst in loondienst ervaring opgedaan bij een praktijk. Hij wilde zijn expertise namelijk goed leren toepassen en veel patiënten zien. In 2003 hebben Kris en zijn compagnon de praktijk uit Nijmegen overgenomen. De praktijk in Elst hebben ze zelf opgezet. Het heeft een à twee jaar geduurd om de praktijk in Nijmegen up to date te maken. Vooral door hard werken hebben ze een goede stap richting patiënten gezet. Vervolgens kwam er een tv in de praktijk, werden er nieuwsbrieven verstuurd, werden er lezingen gegeven en scanweken gedaan. Het doel was geen wachtlijsten en meer bekendheid, en dat is bereikt. "Geen negen-tot-vijfmentaliteit heeft ons erg geholpen. Chiropractie is uiteindelijk een dienstverlenend beroep. Er heerste nog behoorlijk wat weerstand tegen chiropractie uit het verleden, men was bang dat het gevaarlijk zou zijn. Vandaar dat het beroep een zoektocht en veel geduld vergen."

Qua marketing is nu alles voor Breda in ontwikkeling: een website, visitekaartjes, het logo en Kris is bezig met filmpjes voor de golfsport over bewegen. "Mijn patiënten komen voor wie ik als persoon ben. Ik heb tijd voor mijn patiënten. Ik neem de tijd voor een intake, vervolggesprek, uitleg erna, evaluatie, metingen (objectief en subjectief). Mensen zijn soms snel de klacht vergeten en zien niet altijd hun vooruitgang. Als je de juiste vragen stelt, heeft de patiënt al 80 procent van de diagnose zelf gegeven. Regelmatig nodig ik ook de partner mee uit, om een breder beeld te krijgen van de thuissituatie. Dit is tevens belangrijk voor de revalidatie erna."

Kris houdt wisselend binding met zijn patiënten en de buitenwacht. Sommigen bellen pas bij terugval op en komen mogelijk later langer terug. Verder zet hij de Nieuwsbrieven, Facebook, lezingen, '6 maanden herinnering' (mail) in. Hij draagt graag samen zorg voor de gehele gezondheid, ook met voeding. Kris was in het verleden aanwezig bij BNI (netwerk ontbijtsessies).

Kris komt in zijn gesprekken met patiënten over als een deskundig persoon met veel zelfvertrouwen. Dit wekt vertrouwen. Patiënten zijn tevreden over de manier waarop hij uitleg geeft en waarop hij hen behandelt. Kris wil met leuke mensen werken en met de juiste energie. "Het gaat niet om steeds meer en groter. Ik wil de tijd nemen om mensen goed te helpen en zichzelf beter te laten maken. Het ultieme compliment is om te horen dat een patiënt geen pijn meer heeft na de behandeling. Ik werk in Breda met korte lijnen, ik koers op een kwalitatieve groei en wil een netwerk realiseren met aandacht voor de patiënt. Ik wil de nek- en rugspecialist worden van de regio Breda!"



ONLINE BRANDCHECK

Kris en zijn praktijk zijn direct vindbaar. Niet alleen persoonlijk op LinkedIn, maar ook via zijn praktijk in Nijmegen. Wat ik erg sterk vind, is de uitleg via het YouTube-filmpje met Tanja Jess. Deze interviewmethode met direct een voorbeeld van de betekenis, behandeling en mogelijkheden van chiropractie zijn erg duidelijk, in slechts zes minuten! Dit is een goed voorbeeld van videoblogging door je product of dienst uit te leggen en je meteen te laten zien aan je kijkers. Verder is de website erg modern en komen er veel filmpjes met patiënten voor. Dit belooft wat voor zijn nieuwe website! Op Facebook kom ik meer tegen over de persoon Kris privé, met zijn interesses en passies. Hij komt nog in beeld als lid van BNI Nijmegen, op een site over Correctiezolen, bij een trader website en ik tref twee twitteraccounts aan met een tweet op de ene en beschermd tweets op de andere.

TIPS TER VERSTERKING OFFLINE & ONLINE PERSONAL BRANDING

Als ik kijk naar het Personal Brand Kris Cambie, dan is Kris zowel persoonlijk als online professioneel en goed zichtbaar. Zijn kracht zit in de rust en serieuze houding waarmee hij in zijn vak staat. Hij legt veel en goed uit en gebruikt veel medische termen. Als offline tip heb ik dan ook maar twee suggesties: houd in de gaten dat patiënten gebaat zijn bij een bondige uitleg in Jip & Janneke-taal. Simpel, zoals jij zelf graag zegt. En laat gerust je humor zien. Dat haalt de spanning weg bij patiënten. Online adviseer ik je naast je nieuwe website ook Twitter en Facebook voor je praktijk in Breda professioneel te gaan gebruiken. Met onder andere Tips voor patiënten, 'wist je datjes', beweegvoorbeelden in filmpjes en voedingstips. Hiermee laat je indirect ook meer van jezelf als Personal Brand zien en krijg je ook in de regio Breda een sterke offline en online branding.

CONCLUSIE

Kris is een heel standvastig, prettig en betrouwbaar Personal Brand. What you see is what you get, met veel aandacht en de drive om je optimaal te begeleiden als patiënt. Niks meer aan toe te voegen! Ik wens Kris veel succes toe in Breda.