

Marijke van Rijswoud is ontzettend serieus met haar vak bezig. Ze blijft zich ontwikkelen, wil echt de klacht oplossen en draagt ook buiten de behandeling zorg voor haar cliënten. Dit is één van de onderdelen van de persoonlijke BrandCheck waarmee Jocelyn Rebbens voor Massage Magazine aan de slag is gegaan.



Persoonlijke BrandCheck

Marijke van Rijswoud van Active Massage Centre

Bij de BrandCheck let ik op zowel de indruk die ik van Marijke van Rijswoud (31 jaar) zelf krijg (Personal Branding) als op de uitstraling van haar massagepraktijk en haar communicatiemiddelen. Ik heb Marijke bezocht, een interview gehouden en een online BrandCheck gedaan.



“HET IS MIJN PASSIE OM MENSEN VAN HUN KLACHTEN AF TE HELPEN!”

7,5

EERSTE INDRUK

Een aantal jaar geleden ben ik vanwege aanhoudende rug- en heupklachten via een sportmaatje doorverwezen naar Marijke. Zij zou een goede (sport)masseur zijn. Destijds had Marijke de praktijk nog boven in huis. Inmiddels heeft zij een prachtige behandelruimte gemaakt in de aanbouw aan haar woonhuis op de begane grond, met een wachtruimte en een aparte entree. De behandelruimte ruikt lekker en is professioneel en modern ingericht. Marijke neemt uitgebreid de tijd om te vragen naar mijn klachten (intake). Ze komt geïnteresseerd, serieus en professioneel op mij over. Zeker voor haar leeftijd. Ze was toen mid 20. Marijke is jong en tenger en verrast met de enorme kracht en energie in haar handen. Diverse indrukken die elkaar in korte tijd opvolgen. Wie is zij verder?

PERSONAL BRAND VOLGENS MARIJKE

Betrokken met cliënten | spontaan | leergierig | serieus in haar werk en vak



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. Zij heeft veel ervaring op het gebied van Marketingcommunicatie en Managementopleidingen. Jocelyn geeft trainingen, workshops, coaching op het gebied van Personal Branding, Effectieve Communicatie en praktische Bedrijfspsychologie. Daarnaast is zij spreker op congressen en schrijft zij onder andere voor Massage Magazine en diverse andere vakbladen. Haar online training Personal Branding is te koop via www.rebbels.com. Deze maand verscheen haar eerste boek over Personal Branding via Vakmedianet.

8,0

INTERVIEW

Marijke heeft een opleiding sport en recreatie gedaan. Het keuzevak was sportmassage. Dit was een officiële opleiding. "Het is mijn passie om mensen van hun klachten af te helpen. Ik heb in een wellnesscentrum gewerkt, daarna als sportinstructeur (ben fitnessstrainer van beroep), en ben in dienst van mijn vader geweest, die eveneens een massagepraktijk had." Uiteindelijk is Marijke met een eigen massagepraktijk gestart. Marijke geeft sportmassages en ontspanningsmassage, hotstone massage en heeft als specialisatie stoelmassage (zonder kleding, dieper op de spieren in). Daarnaast is ze soigneur (verzorgster) van een wielerploeg.

Marijke wil professioneel overkomen, als Personal Brand en met haar praktijk. Dat zie je terug in haar wachtkamer, in haar praktijkruimte en aan het feit dat ze een pinautomaat heeft. Ze heeft er goed over nagedacht. "Ik heb mijn diploma's aan de muur hangen en blijf me specialiseren. Ik wil mensen echt van de klachten af helpen en ben dan ook bezig met een nieuwe opleiding Specialisatie Tafelmassage." Als je vraagt naar wat zij inzet om dit doel te bereiken, antwoordt Marijke als volgt. "Ik heb een samenwerking met Medifit (sportschool). Mensen die afvallen, krijgen een pakket met hierin een cadeaubon voor een massage. Daar houd ik cliënten aan over." Marijkes praktijk loopt goed op het moment. Ze heeft een Facebook-pagina en een professionele website, ze plaatst af en toe een advertentie, heeft soms acties rond de feestdagen en voor trouwe cliënten, en heeft eerder folders verspreid. Ze moet het vooral hebben van mond-tot-mondreclame. Marijke krijgt veel persoonlijke doorverwijzingen.

Marijke onderscheidt zich van andere massagepraktijken door haar persoonlijke aanpak, haar professionele praktijk- en wachtruimte en de rust in de ruimte. "Ook aan de sfeer, de muziek en de geur besteed ik aandacht. Mijn cliënten zijn geen nummer en dat vinden ze fijn. Ik ga verder dan gevraagd. Ik reageer dezelfde dag op de mail, ook al weet ik het antwoord (nog) niet. Zo wil ik zelf ook behandeld worden. Daarom vind ik snelheid belangrijk." Marijke sms't soms na een half jaar even hoe het met iemand gaat. Zij houdt bewust binding en voelt zich oprecht betrokken. Daarnaast maakt Marijke soms ook plaats vrij in het weekend als iemand spontane klachten of intense pijn heeft... "In eerste plaats om die persoon te helpen en vanuit het oogpunt dat ik hierdoor geen klanten wil verliezen." Marijke bouwt aan vertrouwen; mensen vertellen haar veel.

Marijke vraagt feedback, zeker als cliënten voor het eerst zijn geweest en ze stuurt na twee dagen ook een sms'je. "Ik vraag ook

cliënten naar hun grenzen, hoe het voelt als ik ze aanraak en behandel. Ik weet dat niet zonder communicatie." Ze wil ook negatieve feedback horen. "Als iets minder is voor mijn cliënten, dan wil ik dat graag oplossen. Ik krijg ook waardering en vertrouwen terug en dat geeft voeding aan mijn passie om door te gaan." Marijkes doel met haar Personal Brand en praktijk is lekker door te gaan zoals het nu gaat, mooie opleidingen te volgen om haar kennis te vergroten en de kwaliteit te waarborgen. "Ik wil graag groeien als mens en praktijk. Ik wil mijn werk graag goed doen, mijn lat ligt hoog."



TIPS TER VERSTERKING OFFLINE & ONLINE PERSONAL BRANDING

Marijke is ontzettend gedreven, zeker als je naar haar leeftijd kijkt en de leergierigheid die zij heeft. Die had ze al toen ik haar voor het eerst ontmoette. Ze is als professional betrokken bij haar cliënten, is enthousiast en draagt een groot verantwoordelijkheidsgevoel uit. Als ze de meeste cliënten via mond-tot-mondreclame krijgt, heeft het zowel te maken met Marijkes deskundigheid als met haar gunfactor. Marijke zou naast haar professionele kwaliteiten nog wat meer van zichzelf mogen laten zien als Personal Brand. Omdat andere vaardigheden, haar kwetsbaarheid, haar interesses en ambities als mens ook meerwaarde bieden voor de verbinding met haar cliënten. Of juist het aantrekken van nieuwe cliënten. Denk in de zakelijke context als ondernemer ook eens aan netwerken en sportevenementen in de regio waar je iets zou willen betekenen, buiten je praktijk. Online adviseer ik Marijke de accounts die zij heeft bij te werken en te kijken waar zij op frequente basis acties of nieuws kan delen. Via Facebook, mailings of Twitter. Omschrijf op je website bijvoorbeeld niet alleen waar je passie voor het verhelpen van klachten vandaan komt, maar ook wat je verder aan interesses hebt, wat je zelf doet om fit te blijven en wie je zelf bent.

7,5

ONLINE BRANDCHECK MARIJKE VAN RIJSWOUD EN HAAR PRAKTIJK

Al googlend tref ik meteen veel over Marijke aan. Zowel haar praktijk als haar Facebook en LinkedIn-account, Twitter et cetera. Haar website komt professioneel op me over. Op haar homepage staan prachtige impressiefoto's, echter haar missie staat wat ver onderin. Mensen scrollen mogelijk niet verder en dan missen ze Marijkes filosofie. Ze heeft uitgebreide informatie over haar deskundigheid plus een vrolijke foto van zichzelf in beeld gebracht. Wie Marijke buiten haar vak om als Personal Brand verder ook is, wordt mij nog niet duidelijk. Marijkes informatie op LinkedIn is uitvoerig, maar wat verouderd. Zowel qua bedrijfsnaam als foto en als laatste ontwikkelingen. Marijke was actief op Twitter tot in 2012. Er komen positieve aanbevelingen voorbij op de Startpagina Sportmasseur Breda uit 2011, vanuit de wielersport. Marijke wordt genoemd bij Cycle for Hope, er komt een lege blog/website voorbij en haar hond Tess treffen we via de labradorkennel aan. Tevens vind ik een vermelding van haar oude bedrijfsnaam (Rescue Health Centre) op de website massage.nl.



CONCLUSIE

Marijke is alweer bezig met een nieuwe opleiding en specialiseert zich alsmaar verder. "Geniet vooral lekker van je passie en vak, blijf doen waar jij happy van wordt, verbind je vooral vanuit je hart met je cliënten en je gunfactor doet vanzelf zijn werk!"