

PERSONAL BRANDING

Tekst: Jocelyn Rebbens



Duurzame kansen!

Als we trendwatchers en onderzoekers mogen geloven (o.a. Stichting Our Common Future, Bakas) dan is persoonlijke maar ook betaalbare maatwerkzorg en -therapie in de toekomst geen garantie. De vergrijzing neemt enorm toe de komende jaren en het is maar de vraag of de huidige belastingen en verzekeringspremies de kosten dekken. Toch zijn allen het erover eens; het kan wél! Daarvoor zullen we bestaande systemen los moeten laten en te durven schakelen in anders denken en werken.

Waar preventie van ziektes en klachten op dit moment nog het ondergeschoven kindje in de zorg is, heeft dit echter wel de toekomst als we gezond willen blijven. Ik ben ervan overtuigd dat als cliënten bewust worden van hun levensstijl en ook meer verantwoordelijkheid nemen voor hun gezondheid en preventie, er grote kansen zijn voor de wellnessbranche. Want wie wil er nu niet langer fit en vitaal oud worden?! En daar ligt juist een rol voor de masseur en therapeut. Zorgverzekeraars sturen daar nu al op. Kijk maar eens naar de verschillende pakketten en voorwaarden die tegenwoordig gesteld worden.

Hoe kun je hier nu als therapeut, masseur of zelfstandig ondernemer in de wellnessbranche op inspelen met je praktijk en je Personal Brand? Sta op tijd stil bij wat de komende maatschappelijke ontwikkelingen voor jou betekenen. En kijk wat jij kunt toevoegen aan waarde voor je cliënten in de toekomst. Op een duurzame manier. Want is je bestaande bedrijfsvoering of ondernemerschap wel afdoende? Sluit jij aan bij de in opkomst zijnde zorgcentra en zorgpaden, waarbij steeds meer partners in de zorg samenwerken?

Een leuke en verfrissende manier om daar achter te komen is om je persoonlijke business model onder de loep te nemen. Of er juist eens eentje te gaan maken. Tim Clark (2012) schreef samen met een aantal partners het levendige boek Business Model YOU! Met de belofte dat je in één A4'tje je onderneming of carrière opnieuw uitvindt. Om je aan te kunnen passen aan de toekomst. Voor elk beroep toepasbaar en met veel praktijkvoorbeelden. Interessant dus! Via negen bouwstenen ga je aan de slag. Zoals bijvoorbeeld: de definiëring van je cliënten en wie jij helpt, hetgeen jij als masseur of therapeut aan waarde levert voor je cliënten, hoe/de manier waarop jij die waarde levert, je typen klantrelaties, je kernactiviteiten in je praktijk tot en met uiteindelijk je inkomsten en gemaakte kosten. Niet onbelangrijk: levert je werk als masseur/therapeut je voldoende op? Wat zijn je pijnpunten, kansen en conclusies? Dit model kan je vroegtijdig nieuwe inzichten opleveren die je kunt benutten bij het duurzaam inzetten van je Personal Brand in de toekomst van de zorg- & wellnessmarkt.

Bronnen en leestips

- Business Model You, Tim Clark e.a. (2012, Nederlandstalig, via Kluwer)
- Je kunt dit persoonlijk Business Model ook online maken www.business-modeltoolbox.com
- Duurzaam Denken Doen, Stichting Our Common Future (2011, via Kluwer)