

# MassageZaken

Nummer 2 | 2017

Magazine voor de professional

**P. 11 | Healing Space**

**P. 15 | Nabeschouwing Massage en  
Complementair Vakbeurs**

**P. 22 | Nationale Massagedag**

**P. 23 | Column Pim te Vree**

**P. 24 | Anand**

**P.7 | Vakbeurs Therapie Compleet**

Onze lezers krijgen gratis entree bij vermelding van Massage Zaken bij de ingang van de vakbeurs!



## RAYMOND BESEMS

Raymond Besems is de oprichter en eigenaar van Anand. Hij verzorgt o.a. de cursussen ontspanningsmassage, klassieke massage, meditatie, intuïtie, reiki, ayurvedische massage, stoelmassage, yoga massage, mindfulness, de massage week en de yoga vakantie. Hij doet al meer dan 25 jaar aan yoga, heeft vanaf 1999 tot 20012 een eigen massagepraktijk gehad. Vanaf 2002 geeft hij verschillende cursussen en opleidingen op het vlak van massage reiki, yoga en meditatie. In 1997 volgde hij een cursus aura healing. In 1998 ging hij voor een jaar naar India en Thailand en volgde daar leraarstrainingen in yoga, meditatie, acupressuur, voet- en handreflexologie, ayurvedische massage en Thaise yoga massage. Hij behaalde hier tevens zijn master graad in reiki. In 1999 slaagde hij voor de examens sportmassage en stoelmassage. Hij heeft met meer dan 7000 massages en reiki-behandelingen een rijke ervaring opgebouwd.



# Wanneer begin je met klanten werven voor je massagepraktijk, tijdens of na je opleiding Masseur?

Van veel cursisten krijgen wij regelmatig de vraag wanneer het juiste moment is om klanten te werven. Is dit tijdens of na je opleiding Masseur? Je herkent het vast wel, je hebt je ingeschreven voor de opleiding masseur. Je eerste cursus staat al in het vooruitzicht. Een groot deel van je vrienden en familie zijn nog enthousiaster dan jij dat je deze opleiding gaat doen. Met smart zitten zij te wachten tot jij ze kunt masseren. Leuk dat je op hen kan oefenen, maar jij denkt er stiekem aan hoe jij hier een serieuze massage praktijk van kan maken zodat jij je als masseur kunt profileren en er van kunt leven.

Ons antwoord is, voel goed bij jezelf wanneer het juiste moment voor jou is. Best abstract, dat begrijpen wij. Hieronder gaan wij daar even verder op in.

### Je kunt best tijdens je opleiding masseur al starten met het opzetten van je massagepraktijk en klanten werven.

Echter gaat dit wel gepaard met hoe goed jij jouw massage technieken en houding beheerst. Een vuistregel, heb jij minstens 25 uur van de massage stijl (bijvoorbeeld de Ayurvedische massage) gemasseerd en beheers jij de theorie, dan kun jij best al de massage aanbieden tegen een vergoeding en hier klanten voor werven.

Anderzijds, misschien ben jij iemand die liever de ene na de andere stap neemt, ondanks dat je de massage grepen en theorie beheerst. Dan is het niet verkeerd om te wachten met het werven van klanten tot na je opleiding masseur.

Zoals je ziet kun jij zelf het beste inschatten waar jij staat en wanneer het juiste moment is. afhankelijk van waar jij je het prettigst bij voelt.



### Hoe werf je klanten na je opleiding Masseur?

Er zijn een aantal manieren om klanten te werven. De makkelijkste manier is klanten werven binnen je eigen netwerk. Je hebt vast en zeker wel eens een keer je vrienden of familie gemasseerd. En zij hebben vast en zeker ook vrienden en kennissen die een massage nodig hebben. Neem eens contact met hen op en laat weten dat jij bezig bent met het opzetten van je massage praktijk. Vraag hen of ze nog mensen kennen die een massage nodig hebben of vraag hen of ze anderen willen vertellen over jouw massagepraktijk.

Je kunt dit contact best per e-mail doen, maar wat beter werkt is wanneer je jouw contact opbelt en dit voorlegt, of wanneer je face-to-face met hen afspreekt. Wij hebben namelijk gemerkt dat wanneer je de moeite neemt om iemand te bellen of om met hen af te spreken, jouw vraag beter blijft hangen.

De "minder makkelijke" manier, maar wel een belangrijke manier is, je (online) vindbaarheid. Hieronder hebben wij de belangrijke punten opgesomd:

1. Website
2. Visitekaartje
3. Flyer of ander promotie materiaal
4. Social Media

Het eerste wat men vaak vraagt wanneer je in gesprek raakt met een verre kennis / een vreemde over je massage praktijk is, "heb je een visitekaartje?". Dit is een belangrijk moment. Iemand toont interesse in je massagepraktijk. Je hebt iemand enthousiast weten te maken van je werkzaamheden. Het zou daarom een goede eerste stap zijn om je professionaliteit te tonen, door je visitekaartje af te geven. Vraag die persoon ook om zijn/haar visitekaartje of vraag of je zijn/haar e-mailadres mag hebben om eens in contact te komen. Vraag ook aan die persoon of het voor hem/haar zelf is en voor welke klachten het is.

Een dag na de uitwisseling van de contactgegevens is het moment aangebroken om "op te volgen" met de geïnteresseerde persoon. Dit kun je het beste doen per e-mail. Stuur een kort e-mailtje met de verwijzing naar waar jullie contact hebben gehad, schrijf nog iets over wat je is bijgebleven en laat dan weten wat je voor hem/haar kunt betekenen. Mocht de persoon na 2 dagen nog niet hebben gereageerd kun je nog een mailtje sturen met een herinnering naar jouw mail. **Wees er actief in, maar ga niet stalken.**

Het hebben van een flyer met bv. een kortingscode of het hebben van ander promotie materiaal zijn goede hulpmiddelen om de aantrekkelijkheid van jouw massage praktijk te verhogen. Vaak kun je met een visitekaartje al een bepaalde identiteit neerzetten, helaas ben je nog vrij beperkt. Zeker wanneer je een bepaalde aanbieding wil aanbieden.

Flyers zijn een goede verlengde van het visitekaartje. Mocht je niet zo thuis zijn met ontwerpprogramma's, besteedt dit dan uit. Wie weet ken je wel een grafisch ontwerper die tegen een massage een flyer voor je in elkaar wil zetten.



De beste plekken om je flyers achter te laten zijn plekken waar jouw ideale klant graag komen, misschien zijn je burens wel je ideale klant, bel aan en vertel over je werkzaamheden en laat je flyer achter! Of misschien is er wel een lunch tent, een bloemist, een supermarkt of sport vereniging waar jouw ideale klant graag komt. Denk er goed over na en ga er op uit.

Voor het bepalen van je identiteit en promotie campagne, kun je het beste terug gaan naar je ideale klant en jouw visie van jouw massage praktijk. Wanneer jij je identiteit ontwerpt op deze twee punten, dan weet je zeker dat je de juiste klanten aantrekt.

Het laatste punt gaat over Social Media. Via Social Media kun je op een laagdrempelige manier in contact komen met je klanten of aanhangers. Post regelmatige leuke weetjes of tips omtrent massage, lichaamshouding etc. en je zult zien dat je na een tijd een ware community om je massage praktijk heen hebt gebouwd.

Ik wens je veel plezier bij het werven van klanten tijdens en na je opleiding masseur.

### Anand

Kralingen 27A | 1566 CC Assendelft | T. 0757-112133  
info@anand.nl | www.anand.nl