



ClubPlanner

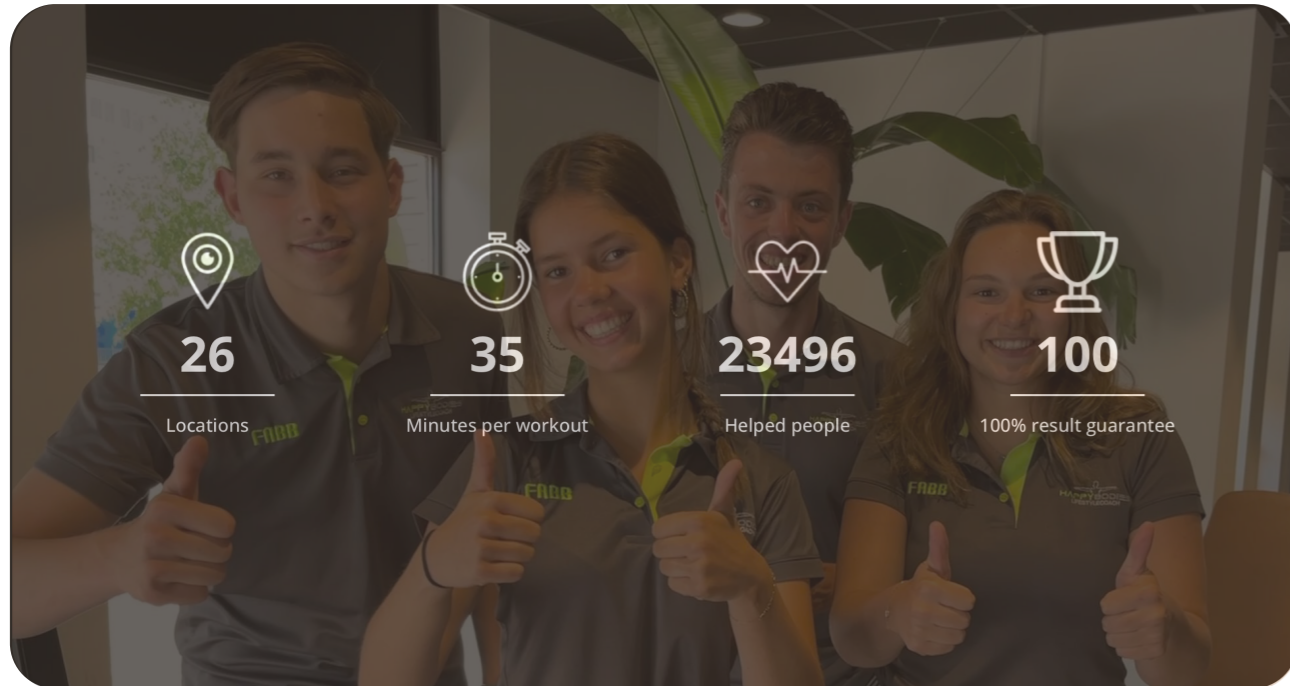


Referentiecase **ClubPlanner**

HAPPYBODIES
— *LIFESTYLECLUBS* —

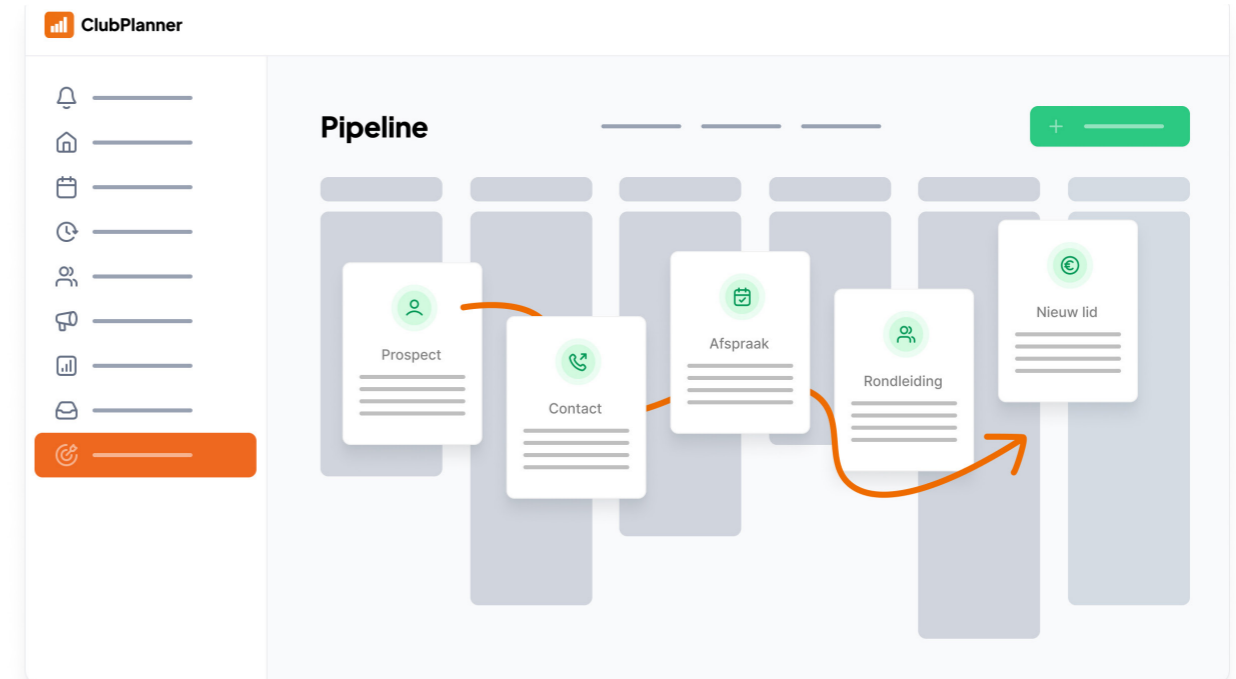
Happy Bodies, acht jaar geleden opgericht in Amstelveen, Nederland heeft als missie om mensen die niet van sport en fitness houden te helpen om slank en fit te worden, of vitaal oud. Dit verzorgt Happy Bodies in het premium segment met een bewezen trainingsprogramma, de Milon Cirkel, gecombineerd met de unieke begeleiding.





Schakelen naar schaalvergroting

In de afgelopen jaren is Happy Bodies uitgegroeid van één locatie tot maar liefst 26 locaties in Nederland. Met deze groei ontstond de behoefte aan geavanceerde technologie om de ledenervaring te verbeteren en de bedrijfsvoering efficiënter te maken.



Van lid tot loyaal: ClubPlanner's tactiek

ClubPlanner, intelligente software voor fitness clubs, speelt een cruciale rol in het succes van Happy Bodies. Het stelt hen in staat om de aanwas van nieuwe leden en ledenretentie te optimaliseren en biedt geavanceerde automatiseringsopties. Collin Schouten, Operationeel Directeur van Happy Bodies, zegt: "ClubPlanner heeft ons geholpen bij het identificeren van kansen rondom ledenactivatie en -retentie, door onze communicatie met leden te automatiseren. Zo hebben we mooie voorbeelden van gepersonaliseerde e-mails en het plannen van coachingsgesprekken om leden betrokken te houden".



Optimaliseren van bedrijfsstrategie door data-analyse

Collin vervolgt: “Het vermogen om gedetailleerde inzichten te bieden is één van de meest waardevolle aspecten van ClubPlanner. Het helpt ons om tot in detail de verkoop aan te sturen, en de leden op bezoekgedrag en activiteit op het juiste moment te bedienen. Hierdoor gaat het niet meer op ‘gevoel’ of eigen ervaringen waardoor we zo efficiënt en effectief mogelijk te werk gaan en meer leden winnen of behouden.”

Een mooi voorbeeld is het verkooprendement van lead naar lid. Hierin kunnen we dankzij ClubPlanner gedetailleerd zien of we het bereiken van de lead, het maken van de afspraak, het lid laten komen opdagen of het laatste gesprek voor het afsluiten van het lidmaatschap moeten trainen bij onze coaches. Hierna volgt uiteraard het inzichtelijk hebben van de upsell of het ophalen van referenties om de omzet verder te verhogen.

Een ander mooi voorbeeld is het uitvoeren van evaluaties van vestigingen in verschillende steden, wat resulteerde in aanzienlijke verschillen in bezoek-frequentie van leden. Dit niveau van gegevensanalyse stelt Happy Bodies in staat om hun bedrijfsstrategie voortdurend te optimaliseren.



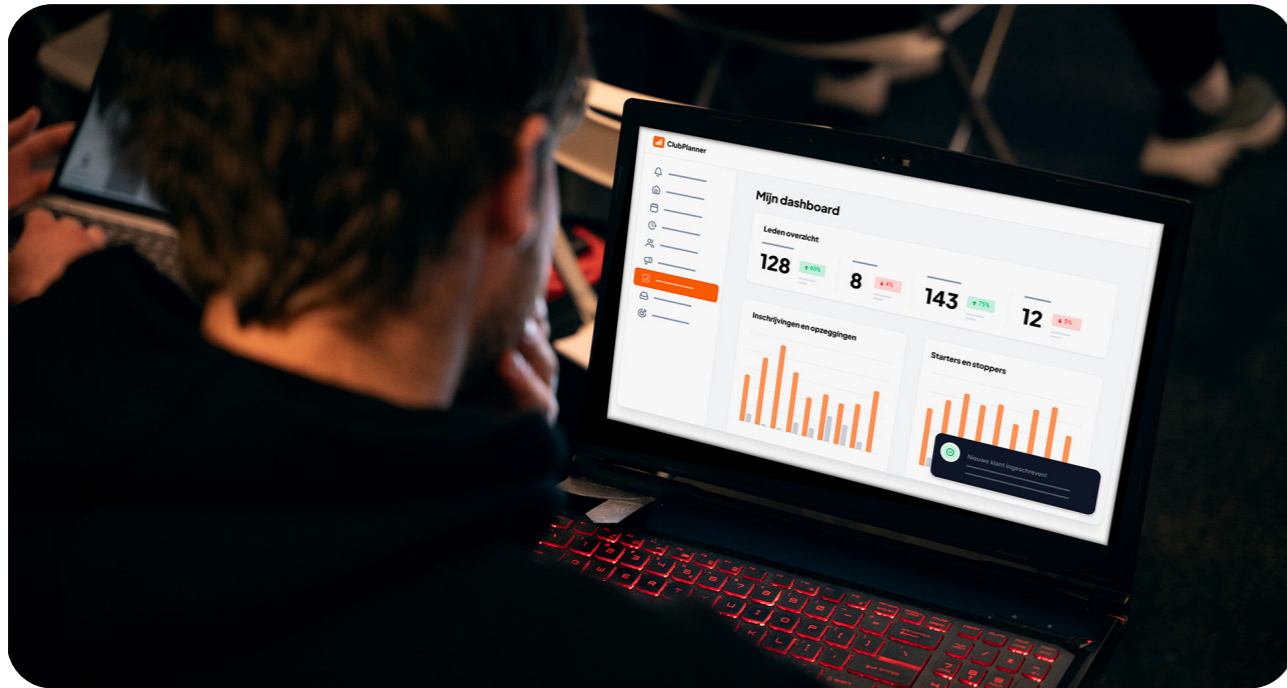
Hoe ClubPlanner clubmanagers helpt

Collin benadrukt dat ClubPlanner niet enkel de bedrijfsvoering efficiënter maakt, maar ook opmerkelijke besparingen in tijd en kosten met zich meebrengt. Collin legt uit: “ClubPlanner geeft ons de data hoe wij de leden actief houden en of we efficiënt te werk gaan. Van idee naar concrete data, gevolgd door resultaat. Zo hebben we bijvoorbeeld een geautomatiseerde activeringsprocedure, een berichtenmodule en een geavanceerd agendasysteem waarin de coach overzichtelijk en efficiënt de leden kan bedienen met wat zij nodig hebben, gebaseerd op de data vanuit ClubPlanner. Hierdoor is inzichtelijk resultaat geen toeval meer maar een logisch gevolg van een goed proces!”

De lifestylecoaches kunnen zich door efficiënt te werk gaan, zo veel mogelijk richten op de leden. Collin schat in dat het de gehele organisatie minstens 3 fulltimers scheelt. De kostenbesparing in tijd - en daarmee geld - is al efficiënt maar het resultaat wat behaald wordt in omzet is nog veel belangrijker.

“Door het efficiënt inzetten van ClubPlanner, besparen we tot wel 3 FTE in de operatie!”





Datagedreven beslissingen nemen

Sinds Happy Bodies 8 jaar geleden begon met ClubPlanner, zagen ze onmiddellijk verbeteringen in hun bedrijfsvoering. Collin geeft aan: “Het stelde ons in staat om datagedreven beslissingen te nemen en onze clubs effectiever te beheren. Ondanks onze aanname dat ClubPlanner slechts een soort “luke agendastelsel” was, hebben we al snel ontdekt hoe waardevol het is in het bijdragen aan ons succes”.

“ClubPlanner is voor ons de levensader in de organisatie!”



Onlosmakelijk verbonden met innovatie

“Innovatie in het werven en behouden van leden is vanaf het begin een effectieve strategie geweest” zegt Collin. Hij vervolgt: “Deze innovatie zet door in de vorm van regelmatige nieuwe functies en verbeteringen die ClubPlanner introduceert”. Met 26 vestigingen in Nederland en plannen voor uitbreiding is duidelijk dat Happy Bodies de samenwerking met ClubPlanner als essentieel beschouwt. Het systeem heeft zich onmisbaar gemaakt door het optimaliseren van ledeninstroom, het verhogen van het aantal actieve leden en het versterken van ons verkooprendement. Collin zegt: “ClubPlanner is een cruciaal hulpmiddel in het beheer van onze groei en in het leveren van de beste service aan onze leden”.

“Met behulp van ClubPlanner werken wij naar een stijging van onze actieve leden richting **68%** en een **verkooprendement van wel 50%**”



Groei naar verdubbeling van vestigingen

De toekomst voor Happy Bodies ziet er rooskleurig uit. Collin zegt hierover: “De focus voor nu is optimaal renderende clubs bouwen, zodat wij en de franchisenemers happy zijn. Daarbij is de samenwerking met ClubPlanner een essentieel onderdeel om een zo efficiënt mogelijke organisatie te bouwen. Van daaruit kijken we wat de toekomst ons gaat brengen”.

Zij onderscheiden zich door met een unieke benadering van fitness te richten op mensen die niet van sport en fitness houden te helpen om slank en fit te worden, of vitaal oud. In een markt waar verschillende clubs openen heeft Happy Bodies de combinatie gevonden van retentie en verkoop waarmee het vooruitstrevend is in de fitnessmarkt.



De onmisbare sleutel tot succes

Collin concludeert: “Happy Bodies zal met ClubPlanner verbonden blijven en onderdeel zijn van onze groeistrategie, waarbij we elke nieuwe mogelijkheid van automatisering en de geavanceerde modules zullen benutten. Voor Happy Bodies is het efficiënt en effectief werken nog lang niet op zijn einde, elke dag wil Happy Bodies een stapje beter worden waar ClubPlanner een bepalende factor in is.”

Wil je ook relevante inzichten en grip krijgen op
jouw processen en groeien met jouw fitness club?
Neem dan contact op met ClubPlanner,
of bezoek clubplanner.nl



+31 (0)85 – 303 46 79
info@clubplanner.com

Asterweg 63
1031 HM Amsterdam



ClubPlanner