

ontspan in...  
**dreumeland**

## Training docent babymassage

Hoe word je een goede docent  
babymassage?

---

---

---

---

---

---

---

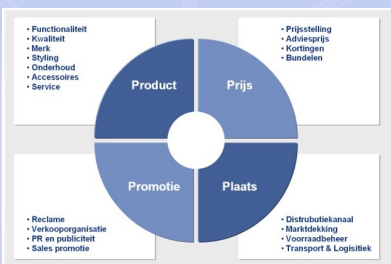
---

---

---

ontspan in...  
**dreumeland**  
**marketing**

• Denk bij het marketen van je lessen aan de 4 p's:



Zorg dat je vooraf al deze punten invult voor jezelf, dan kom je goed beslagen ten ijs!

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

ontspan in...  
**dreumeland**

## marketing-product

• wat ga je verkopen?

- merknaam
- kwaliteit, service, etc.
- dienst: babymassage
- bijzonderheden
  - massage
  - specialisme: adoptie, alleenstaanden
  - achtergrond: verpleegkundige, kdv, babyconsulent, doula, ...
- verkoop je er nog meer bij?
  - cross-selling: massage-olie, speenkoorden, luierdoeken, etc.
  - upselling: 2 privelessen ipv 1

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



ontspan in...  
**dreumeland**  
**marketing**

- Tegenwoordig zijn er meer p's waar je je gedachten over kan laten gaan:
  - Periferie (omgevingsfactoren); fysieke omgeving, concurrenten, doelgroep
  - People: personeel
  - verPakking: aankleding, sfeer, materiaal
  - Partners: samenwerkingen
  - Physical evidence: bijvoorbeeld testimonials. Evalueer dan ook regelmatig om je marketing (en je product) te verbeteren (SurveyMonkey, Active Survio, Google forms)
  - Proces: welke bedrijfsprocessen heb je?



---

---

---

---

---

---

---

---

---


---

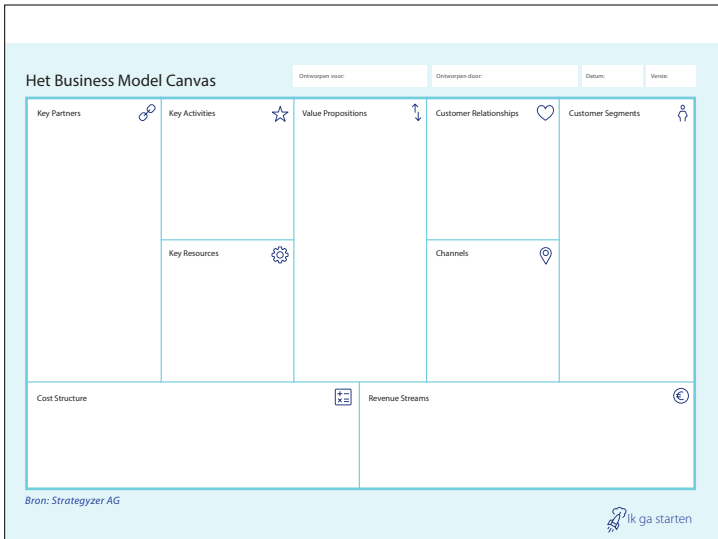
Het Business Model Canvas

Ontwerpen voor: \_\_\_\_\_ Ontwerpen door: \_\_\_\_\_ Datum: \_\_\_\_\_ Versie: \_\_\_\_\_

Key Partners	Key Activities	Value Propositions	Customer Relationships	Customer Segments
	Key Resources		Channels	
Cost Structure	Revenue Streams			

Bron: Strategyzer AG





---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

ontspan in...  
**dreumeland**  
**Business model canvas**

- bron: Rabobank
- bedenker: Alex Osterwalder
- customer segments: doelgroep, wees specifiek (woonplaats, geloof, wensen, inkomensklasse) zodat je je product kan toespitsen
- value proposition: waardepropositie, jouw toegevoegde waarde (onderscheid concurrentie, service, ...)
- customer relationships: hoe sta je in contact met je klant
- channels: verkoopkanalen
- revenue streams: verdienmodel, wat is jouw kosten-opbrengstenmodel? Bij hoeveel klanten ga je daadwerkelijk verdienen?



---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

ontspan in...  
**dreumeland**

## Business model canvas

- **key resources:** hulpbronnen, belangrijkste bedrijfsmiddelen om de waardepropositie te bewerkstelligen
  - fysieke middelen (apparatuur: verwarming, matjes, stoeltjes, ...)
  - intellectuele middelen (patent of merk)
  - menselijke middelen (personeel)
- **key activities:** kernactiviteiten die de waardepropositie creëren
  - hoe geef je waarde aan de kwaliteit van je product
  - hoe geef je waarde aan het onderhouden van klantenrelaties
  - hoe geef je waarde aan het werven van klanten
- **partners:** welke heb je al en welke heb je nodig om te te groeien?
- **cost structure:** hoe is jouw kosten structuur opgebouwd: vast/variabel, waar schaalvoordeel te halen



---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

ontspan in...  
**dreumeland**

## administratie

- zelf doen
- boekhouding:
  - Moneybird, Reelezee, Exact online, etc
  - betalingen:
    - pinautomaat (tegenwoordig eenvoudige opties)
      - payleven, smartpin, iZettle, ...)
- uitbesteden
  - accountant, boekhouder
  - zelf invoeren of alles afgeven
  - btw eventueel zelf doen?



---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

ontspan in...  
**dreumeland**

## flyer

- beschrijf duidelijk je aanbod; in 1 keer duidelijk
- spreek doelgroep aan
  - foto's (baby, jezelf?)
  - tekst
    - beschrijf probleem (krampjes, slecht slapen)
    - beschrijf oplossing (goed voor hechting, rust)
    - begroet: gefeliciteerd! of Hallo Mama!
- locatie, plaats
- contactgegevens
- data?
  - dan is flyer 'beperkt houdbaar'



---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

ontspan in...  
**dreumeland**

## reader

- informatie oorsprong
  - Leboyer
  - Shantala
- informatie werking
  - hechting, krampjes, weerstand, etc.
- uitleg massagetechnieken
- uitleg yogahoudingen
- informatie olie
- thema's
- iets over jezelf?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---