

Boeken

Marketing handboek voor een succesvolle praktijk

Jeanet Bathoorn, Sandra Derksen

Eigen uitgave i.s.m. Uitgeverij Boekenbent 2015, ISBN: 9789462037519



Ja, hoe gaat dat nou? Ik bekijk na het lezen van dit boek iedere actie door een marketingbril. Zo ook de actie van de auteurs zelf om bij de leden van de NBVH (behorende tot hun doelgroep) hun boek (en ander aanbod) onder de aandacht te brengen. Hier kun je direct al wat van leren! Derksen is zelf ook hypnotherapeut en zij is tot eind 2014 lid geweest van onze beroepsvereniging. Waarbij de vraag rijst: waarom heeft zij onze vereniging verlaten?

Maar goed, hoe gaat dat nou. Derksen heeft dus een (positieve) connectie met de NBVH en laat haar 'Cliënt succes manager' naar het secretariaat bellen. Met de vraag of er interesse is in een lezing of workshop door Sandra Derksen en of zij nadere informatie mag mailen. Dat mag en dat doet zij dan ook en dit mailtje krijg ik van het secretariaat doorgestuurd met de vraag of ik interesse heb voor de Teth in het laatst uitgekomen boek. Met de opmerking: "Daar willen ze vast wel een presentemplaar van opsturen". (mensen zijn gevoelig voor cadeaus) En ik als hoofdredacteur ook voor input voor het blad. Het boek werd na e-mailcontact zeer snel opgestuurd, begeleid met een mooie beschreven kaart en ook in het boek een regel van de schrijfster zelf. De persoonlijke stimulans was volop aanwezig om met dit boek aan de slag te gaan. En ondanks mijn rijk gevulde leven, kon ik het niet nalaten een blik te werpen in dit vrolijk vormgegeven boek.

Hoe komt het nu dat je door het ene boek nauwelijks heen kunt komen en het andere een page-turner blijkt te zijn? Dit boek heb ik heel vlot uitgelezen, terwijl het boekomslog mij niet aanspreekt en ik dit boek dan ook nooit uit mezelf gekocht zou hebben. Toch ben ik heel blij dat deze marketinginformatie in mijn leven is gekomen, omdat ook ik als éénpitter met een praktijk worstel met de vraag: hoe kan ik meer cliënten aantrekken en een bloeiende praktijk opbouwen? Het onderwerp trok mij dermate aan, dat ik het niet alleen als recensent heb zitten lezen. Wegleggen deed ik alleen als er echt iets moest door mijn omgeving of als de hoeveelheid informatie mij deed duizelen.

Opvallend is de schrijfstijl, vlot en op de persoon. Ik voel me als

lezer direct aangesproken. Dat komt natuurlijk ook omdat ik tot de doelgroep behoor. De auteurs laten in hun boek direct zien hoe het werkt: 'jezelf in de markt zetten'. Zij geven bonussen weg en nodigen je uit om deel te nemen aan hun maillijst. Het boek wordt vooraf gegaan door quotes van succesvolle mensen en dat zijn niet de minste: Oprah Winfrey, Steve Jobs en Albert Einstein. Waarbij ik eigenlijk de quote van Einstein het meest bij het boek vind passen: 'Je moet de regels van het spel leren spelen. En dan moet je het beter spelen dan wie ook.' Met het volgen van je hart en intuïtie (Jobs) red je het volgens mij niet. Zoals al die therapeuten met hart voor hun vak en cliënten, die uurtje-factuurtje ploeterend hun hoofd boven water proberen te houden. Derksen en Bathoorn leggen helder uit waarom dit verdienmodel niet aan te raden is, alleen herhalen ze dit zó vaak, dat ik me een echte lozer ga voelen, terwijl dat volgens mij niet de bedoeling is.

Het boek is overzichtelijk opgebouwd en er staat ontzettend veel bruikbare informatie in. Een greep: maak jezelf en jouw praktijk zichtbaar; kies de ideale cliënt en hoe doe je dat. Het high-end werken wordt heel erg gepromoot, omdat je van tevoren een traject afsprekt met de cliënt en daar goed voor laat betalen. Want daar gaat het ook om: veel geld verdienen zodat je het leven kan leiden waar je van houdt, en daar hoort blijkbaar ook veel geld bij. Want geld maakt blijkbaar gelukkig. En de doelgroep is dan ook: cliënten met veel geld... (-: Het is ook bijzonder leerzaam om uitgelegd te krijgen hoe je Social Media in kunt zetten om jouw praktijk te promoten. Je krijgt er ook alle vaktermen bij. Kortom ik vind dit een praktisch en leerzaam boek voor iedereen die een praktijk start of voor degenen die hun bestaande praktijk succesvoller willen maken.