



# Het profiel van een Bailine ondernemster



## De Bailine methode

Bailine is een Noorse leer- en behandelmethode en bestaat ruim 60 jaar en is een uniek concept rondom de EMS (elektrostimulatie van de spieren) en het voortdurend afstemmen van voeding op de specifieke stofwisseling van je klant en het **aanleren** van een gezonde leefstijl die echt pas bij het type stofwisseling van je klant.

Het is een kennisintensieve methode. Veel aandoeningen of omstandigheden vragen om specifieke oplossingen en dat maakt dat de kennis omvangrijk en divers is. Globale behandelmethodes van collega aanbieders in de markt voorzien daar vaak niet in en kunnen daarom vaak geen blijvend resultaat.

De Bailine methode kan ingezet worden voor afvallen en figuurvorming maar ook voor verlichten van pijn bij verschillende (chronische) aandoeningen, revalideren bij blessures of na een operatie, herstellen na bevalling en bij overgang- of ouderdomsklachten. Het is maar een greep uit de mogelijkheden.

*Met de Bailine methode heb je een heel scala aan tools in je gereedschapskist maar jij bepaalt het succes door het vinden én combineren van de juiste tools voor jouw klant.*

## Nadruk op kennis

Bij Bailine draait het volledig om (veelzijdige) kennis en de toepassing ervan. De Bailine EMS apparatuur is een gereedschap en geen doel op zichzelf. Bailine heeft talloze programma's ontwikkeld en die leer je "inventief" toepassen. Want iedere klant vraagt weer op een stukje maatwerk omdat geen klant hetzelfde is.

Daarbij beschik je over een grote hoeveel kennis van de verschillende klachten en op welke wijze we daarbij kunnen behandelen. Ook bij het afvallen is het vaak zoeken naar de oorza(a)k(en) en is de oplossing maatwerk.

Bailine is dus een kennisintensieve formule en is deskundigheid en kwaliteit je grootste kracht en *unique sellingpoint*. De Bailine organisatie is georganiseerd rondom onze collectieve kennis en kunde en het leveren van een constante kwaliteit. Je hebt een grote passie voor gezonde leefstijl en gezonde voeding en je vindt het een leuke uitdaging om dit over te brengen op je klant en hem/haar daarin te stimuleren of te motiveren.



Van Bailine Nederland uit zijn wij dagelijks bezig met de gezondheid van onze klanten. Als collectief vergaren wij veel kennis en kunde. Onze organisatie is erop gericht deze kennis te borgen en toepasbaar te maken middels speciaal ontwikkelde klantvolgsystemen, kennissystemen en een online klantomgeving.

## Jij als ondernemer bént de Bailine studio

Bailine is mensenwerk en ontzettend persoonlijk. Je klant geeft zich letterlijk bloot bij je en succes begint bij vertrouwen. Het hele verkoopproces is ook gebaseerd op kennis, kunde en vertrouwen. Tussen de vele aanbieders onderscheiden wij ons door die meerwaarde en onze staat van dienst om problemen echt op te lossen. Met die regionale naamsbekendheid ontstaat een mate van mond tot mondreclame die voor een groot deel je succes zal gaan bepalen.

Op de werkvloer ben jij de bepalende factor. Bij groei zal het nodig zijn om personeel in dienst te nemen, maar die hebben nooit die mate van passie en deskundigheid als jezelf. Om die reden zien wij het ook niet als verstandig om als ondernemer meerdere studio's te exploiteren.

## Onderzoeken en behandelen

Klanten komen bij Bailine voor het oplossen van hun probleem en EMS is daar zeker niet een doel op zichzelf. Ze komen immers niet voor EMS maar voor een oplossing van hun probleem.

De behandeling begint met een intake waarbij ook gebruik gemaakt wordt van de eBody om het lichaam echt te kunnen analyseren. Je start een behandeltraject waarbij we beginnen met een onderzoekfase van 15 behandelingen. Een fase waarin we testen, meten en observeren. En daar komt dan weer onze collectieve kennis om de hoek kijken. Al dan niet met je collega's bepaal jij het vervolg van het behandelplan

Je klant komt 1 à 2x per week op behandeling en krijgt een sessie bestaande uit een Bailine EMS programma aangevuld met coaching en regelmatig meetmomenten. Door de aard van de Bailine EMS behandeling zelf is er iedere sessie 10 tot 15 minuten één op één contact met je klant en spreek je met elkaar over de voortgang en de resultaten sinds de vorige sessie. Dit regelmatige contact levert een substantiële bijdrage aan het behalen van de doelstelling en de tevredenheid van je klant.



## Lekker in je vel met de Bailine leermethode

Bij Bailine concentreren wij ons niet op minder voeding maar op het krijgen van de juiste voeding. En wat is dan 'de juiste voeding'? Precies, dat is niet zomaar een standaard dieet dat voor iedereen hetzelfde is.

Belangrijk uitgangspunt is dat we geen dieet gaan voorschrijven omdat dit vaak geen blijvende verandering teweegbrengt. Je leert je klant signalen van zijn/haar lichaam te herkennen en daarop te reageren. Ons doel is namelijk dat je klant het uiteindelijk ook zelf kan en dat een voedingspatroon ontstaat die werkbaar is voor het hele gezin en ook echt blijvend is. En dat kan alleen als je blij wordt van je maaltijden, je energiever voelt dan ervoor en je lichamelijke klachten verdwijnen.

## Klant voor het leven

Je eerste contact met een klant is nooit de laatste! Is een klant klaar met de behandeling dan blijven we (digitaal) in contact. Iedere levensfase komt met z'n eigen klachten, met name als we ouder worden. Je wordt door je klant als een expert gezien en dat zorgt voor een binding voor de lange termijn. Klanten komen soms jaren later weer terug naar je studio en dan voor hele andere klachten.

## Bailine studio

Je Bailine studio is een behandelstudio met een oppervlakte van 60 tot 90 m<sup>2</sup> met oog voor privacy en persoonlijke aandacht.

Als eerste zijn er 3 tot 5 behandelkamers met een ligbed. Iedere kamer is voorzien van een Bailine EMS simulator waarmee de behandeling gegeven kan worden.

Als aanvullende dienstverlening bied je ook *compressietherapie* voor hele specifieke problemen zoals vochtophoping, cellulite, spataderen en zware vermoeide benen.

Daarnaast richt je een kleine, maar vooral geluidsdichte, kamer in voor het voeren van intake- en evaluatiegesprekken. Daar heb je ook de beschikking over een eBiody waarmee we de lichaamssamenstelling inzichtelijk kunnen maken. Dit meetapparaat vormt een belangrijk instrument om de vooruitgang te meten en je behandelplan bij te sturen.

### Behandeldynamiek

Het grote verschil met een zelfstandige coachpraktijk is de dynamiek van de behandelvloer. Op een ochtend of avond bedien je tussen de 10 en 15 klanten allemaal in een verschillende fase van hun behandeling. Het is onmogelijk om dat allemaal te onthouden, dus vastlegging in ons klantvolgsysteem is een must. Dit systeem geeft je de nodige ondersteuning bij je dienstverlening en zorgt ervoor dat je altijd de juiste informatie ter beschikking hebt en je je kunt concentreren op je klant en de behandeling die je moet gaan toepassen.

Het coachen van je klanten en vooral het coachen in samenhang met voorafgaande behandelingen en de doelstelling van je klant is cruciaal binnen de Bailine methode. In een tijdsbestek van ca. 15 minuten bespreek je met je klant de voortgang en de behandeling als onderdeel van je behandelplan. In de praktijk ontstaan dan ook situaties waardoor het noodzakelijk is om je behandelplan bij te stellen omdat ieder lichaam anders zal reageren en jouw kennis en ervaring nodig is om bij te sturen.

Het is vooral deze dynamiek die de Bailine methode zo aantrekkelijk maakt voor de ondernemende coach met een grote passie voor haar dienstverlening.

## Winstgevendheid

De winstgevendheid van Bailine ligt hem niet in als maar grotere aantallen. Natuurlijk is het aantal behandelingen een sturingsinstrument maar het is de kwaliteit die bepalend is voor je winstgevendheid. Zodra ingeleverd wordt op de kwaliteit zul je klanten minder lang kunnen vasthouden en zijn nieuwe klanten aan de voorkant alleen maar vervanging van klanten die je aan de achterkant verliest.

Bij het toenemen van het aantal behandelingen zal je personeel in dienst moeten nemen om dezelfde kwaliteit te kunnen blijven leveren.

De prijsstelling van de Bailine behandeling is ingedeeld in drie prijsniveaus:

1. Onderzoekfase van ca. € 45,-- per behandeling
2. Behandelfase van ca. € 35,-- per behandeling
3. Onderhoudsfase van ca. € 25,-- per behandeling

Vooraf de onderzoekfase bij aanvang van een kuur is voor je klant ook de meest belangrijke die een blijvende indruk moet achterlaten. De hogere prijs per behandeling vereist ook een hoge kwaliteit dienstverlening. Dit zorgt weer voor een grote mate van klanttevredenheid en dat leidt weer tot meer mond tot mondreclame.

Dit hele proces zorgt voor een gestage groei van je omzet die steeds minder afhankelijk is van intensieve reclamecampagnes. De echte winstgevendheid ontstaat wanneer dit mechanisme goed werkt. Dit is ook de reden waarom dit altijd wel minimaal een jaar duurt voordat dit punt bereikt wordt.

Winstgevendheid wordt bereikt door een groei van behandelingen met de focus het verdienvermogen per klant als uitgangspunt.

## Soft franchise

Niet iedere klant is hetzelfde maar ook niet iedere ondernemer is hetzelfde. Je hebt allemaal een eigen persoonlijkheid, voorgeschiedenis, kennisniveau en ambitie. En tevens is ook weer iedere locatie verschillend. Dit vereist dat je zelf vrij moet kunnen ondernemen.

Je bent zelf verantwoordelijk voor je marketing en je krijgt een grote mate van vrijheid om hier invulling aan te geven. Het gaat erom dat je in je reclameuitingen mensen aanspreekt op een manier die past bij jezelf en waarmee je klanten aan je kunt binden.



Vanuit Bailine Nederland kun je beschikken over verschillende reclame middelen die centraal gemaakt worden en waar je gebruik van kunt maken.

Bailine Nederland richt zich met name op het beheren van alle kennis en het op een juiste manier toepassen van de Bailine methode. Maar ook hier krijg je als Bailine coach voldoende ruimte om (met een goede argumentatie) af te wijken. Specifieke klachten of beperkingen van je klant kunnen dit immers noodzakelijk maken.

*De deskundigheid die wij zoeken als Bailine ondernemer vereist ook dat wij diezelfde ondernemer het vertrouwen geven om, in de geest van de Bailine methode, inventief te kunnen zijn met de toepassing ervan.*



## Softwaresystemen

Voor de Bailine organisatie zijn een aantal centrale softwaresystemen beschikbaar waar je intensief gebruik van gaat maken. Ookal is onze dienstverlening *mensenwerk*, toch nemen deze systemen toch een belangrijke plaats in in onze dienstverlening.

### Marketing

Dat begint al bij onze marketing. Prospect worden gevangen in een eigen marketingsysteem waarmee je gericht nieuwsbrieven kunt sturen naar prospects, actieve- of oud klanten. Doordat we dit in eigen beheer ontwikkelen biedt dit ook de mogelijkheid om hier hele specifieke Bailine eigenschappen aan toe te voegen waarmee we ons nog meer kunnen onderscheiden. Denk hierbij aan apps voor klanten die allemaal deel uitmaken van een klantjourney. Bij ons type dienstverlening is er vaak tijd nodig om van een prospect een betalende klant te maken. Deze systemen gebruik je bij je eigen reclameactiviteiten.

### Klantvolgsystemen

Bailine Nederland ontwikkelt continue aan het klantvolgsysteem en het kennismanagement systeem. Zoals gezegd is onze dienstverlening kennisintensief en is het noodzakelijk dat je alle kennis op de werkvloer snel inzichtelijk hebt.

We ontwikkelen daarbij ook continue aan verschillende apps waarmee we een online Bailine beleving creëren voor je klanten. Dit alles om onze meerwaarde nog meer te benadrukken en ook om nieuwe verkoopkansen te creëren.