

VOETJES VAN DE VLOER



Superfeet trok de aandacht van vele bezoekers, niet in het minst omdat in de stand een verhoogde stoel stond waarin iemand met los bungelende blote voeten in de spotlights werd gezet. De mannen van Superfeet maakten hier diverse mensen blij met een op maat gemaakte binnenzool. En niet zomaar een binnenzool. "Het een orthopedisch, gepatenteerd ontwerp," legt Niels Ruijs van distributeur Essential Basics uit, "De Superfeetzolen verbeteren de gezondheid van de voeten. Veelgehoorde klachten zoals kramp onder de voet, knobbels,

gezwollen enkels, blaren, drukpunten en schuiven in de schoen behoren tot het verleden. De praktijk is dat 40% van de klachten met Superfeet kunnen worden opgelost." Het wordt ook duidelijk waarom we het 'model' in de stoel met voetjes-van-de-vloer zien. Het aanmeten gebeurt op de onbelaste voet in een neutrale stand. De zool wordt verwarmd en de voet wordt in plastic verpakt om de vorm van de zool goed passend te krijgen. Ruijs: "De voet functioneert beter en de schoenen sluiten veel beter aan. Goede ondersteuning van de voet zorgt voor efficiënter gebruik van energie, minder klachten en meer wandelplezier!"

ENERGIEKE SHE



Diana Karsten is op de stand van PK Trading de opvallend enthousiaste en energieke promotor van het nieuwe energy drankje SHE Energy. SHE Energy is speciaal ontwikkeld voor vrouwen - 'zij die Red Bull te heftig vinden!' aldus Diana -. Het drankje heeft een perziksmak en bevat o.a. ginseng, aloë vera en vitamine. "En belangrijk voor dames: no calory, no sugar!" lacht Diana. Er is ook nog een doel aan verbonden: van elk verkocht blikje gaat 5 eurocent naar Pink Ribbon. Behalve in de sportschool is SHE Energy binnenkort te vinden in diverse supermarkten.



WEER 2 NIEUWE WELLNESSGIGANTEN BIJ ERGOLINE

JK Nederland presenteerde zich in een stand met een ronduit luxe wellness uitstraling. De nieuwe zonnebanken Flair en Passion van Ergoline werden voor het eerst aan de fitnessbranche getoond. Huib van Heest: "Beide zonnebanken zijn gemakkelijk inpasbaar in een fitnessbedrijf, ook als er weinig ruimte voorhanden is. Ze hebben namelijk een zeer compact formaat. Ook geldt voor allebei dat ze lage exploitatie-kosten vragen. De Flair kan zelfs worden aangesloten op 230V."

HIDDEN PROFITS LANCEERT WEBSHOP MARKETINGCLUB.NL



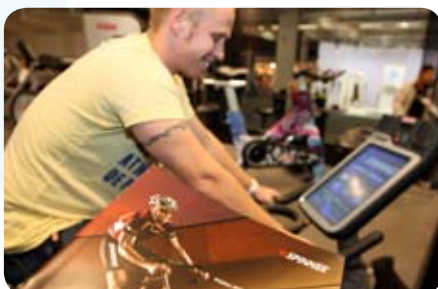
Hidden Profits bedacht een uniek nieuw concept voor fitnessondernemers: MarketingClub.nl, een webshop met kant-en-klare marketingcampagnes met een unieke twist. Wouter Cornelissen: "Juist deze specialisatie maakt uniek. In tegenstelling tot een 'gewone' webshop zijn hierin geen fysieke producten maar kant-en-klare marketingcampagnes te vinden. Het gaat o.a. om complete ledenwerving- en retentiecampagnes en workshops." MarketingClub.nl speelt in op de behoefte van ondernemers die 'iets' met marketing willen doen maar voor wie de drempel om hiervoor iemand in te huren te hoog is. Het uitgangspunt bij de ontwikkeling van de marketing webshop was dat de inhoud en werkwijze voor gebruikers effectief, efficiënt en eenvoudig moesten zijn. "We leggen de brug tussen de marketingbehoefte en het rap toenemende gebruik van online toepassingen. Inmiddels is 95% van Nederland online, ook ondernemers en clubmanagers. Zij hebben via de webshop toegang tot direct toepasbare marketingkennis en totale campagnes. Ze kunnen deze eenvoudig modelleren naar hun eigen positionering door middel van een 3 stappenplan." De lancering leidde tot leuke reacties van bezoekers, en ook tot een aanzienlijk aantal inschrijvingen.

SAMEN VERANTWOORD ZONNEN

De branchevereniging van zonnestudio's SVZ organiseerde op zondag 11 oktober een besloten ledenbijeenkomst, waarbij de resultaten van het recent gehouden kwaliteitsonderzoek onder de leden werd toegelicht. De SVZ houdt zich bezig met professionalisering en profilering van zonnestudio's. Daarbij voorziet de vereniging op landelijk niveau in goede informatie over aanbod, veiligheid en kwaliteit. Niet alleen grote studio's kunnen lid worden van SVZ, juist ook voor kleine bedrijven en fitnessstudio's, die vaak slechts enkele banken in bedrijf hebben, is het lidmaatschap interessant. Leden hebben toegang tot de laatste marktinformatie en kunnen gratis deelnemen aan workshops.

MOVETOLIVE INTRODUCEERT NIEUWE HUISSTIJL

MoveToLive presenteerde zich op indrukwekkende wijze voor de eerste keer in de nieuwe huisstijl. De stand ademt veel 'licht en lucht' door de gebruikte kleuren en materialen. Marketing communicatie manager Mark Verdonk licht toe dat MoveToLive merkversterking beoogt, maar het is veel meer dan dat. "MoveToLive is het paraplu merk, en voert de merken Schwinn, Nautilus, Teca, Ergo-fit en Activity Concept. We willen met deze presentatie transparantie uitstralen als een van onze kernwaarden, maar ook elk merk goed zichtbaar maken. De klant staat centraal, vandaar ook de ontvangstruimte in het hart van de stand." De merken van MoveToLive sluiten goed op elkaar aan. "In feite kun je met alles wat je op de stand vindt een complete club samenstellen," aldus Mark. Uitgangspunt is doelgroepgericht denken en een vertaalslag maken naar het best passende concept. "Dat is ook de rode draad in de contacten die we op de beurs leggen. Om een goede oplossing te kunnen bieden moeten we eerst weten wie de klant, maar vooral wie de klant van de klant is."



FITFLITS

SLOTBERICHT • WWW.FITNESSANDHEALTHBENELUX.NL



Heeft u niet alle bezoekers afgelopen weekend kunnen benaderen of wilt u uw product nogmaals onder de aandacht brengen van deze duizenden fitnessprofessionals? Fitness Vakbeurs.nl biedt u de mogelijkheid! Al vanaf €16,- per maand komt u onder de aandacht maar liefst 14.000 professionals, iedere maand! Neem contact met ons op voor meer informatie op telefoonnummer 030-2952022 of neem een kijkje op www.fitnessvakbeurs.nl.

fitness  **vakbeurs.nl**
DE INTERNETBEURS VOOR FITNESS & HEALTHPROFESSIONALS

COLOFON



Handig Communicatie
Postbus 178
1230 AD Loosdrecht
Tel. 06-54338860
Email: info@handigcommunicatie.nl
Website: www.handigcommunicatie.nl

Redactie: Ellen Wonder

Vormgeving: Chantal Creemers