



**Brenda Dekkers** loopt over van ideeën. Bij Rebellion Monkey smeedt ze die om tot creatieve concepten en krachtige teksten. In het Vakblad deelt ze tips voor reclame en marketingcommunicatie waar je als ondernemer echt iets aan hebt.



# Nieuwe energie in je praktijk

In mijn column sluit ik graag aan op het thema van dit vakblad. Maar depressie? Daar kon ik niet zoveel mee. Totdat ik langs de praktijk van een podotherapeut liep. Ik had last van mijn voet, dus dat trok mijn aandacht. Maar toen ik naar binnen keek, liep ik toch maar door. Zere voet of niet. Deze stoffige, sombere praktijk leek zijn energie kwijt. En daar zat ineens mijn haakje: hoe zorg je ervoor dat jouw praktijk wél energiek blijft en mensen dat voelen?

**B**ij ondernemers die een nieuwe zaak beginnen spat de hoop ervan af. Alles is nieuw, met liefde ingericht en dat voel je als bezoeker. Maar het is hard werken als zelfstandige. Zeker in de zorg. En dan schiet het repareren van dat stopcontact, het vervangen van die zieltogende plant en het lappen van de ramen er zomaar bij in.

Een praktijk, een onderneming, kun je vergelijken met een tuin. Als je hem te lang verwaarloost, raakt hij overwoerd. Onkruid (lees: slechte gewoontes of overvolle agenda's) krijgt de overhand, en de bloemen die je ooit plantte verdwijnen uit zicht. Je cliënten merken dat. Ze voelen het aan je communicatie, aan je energie en zelfs aan de sfeer in je praktijkruimte. Hoe zorg je nou dat jouw praktijk niet verwelkt?



'hoe zorg je nou dat jouw praktijk niet verwelkt?'

## Zorg voor duidelijke grenzen

Veel therapeuten zeggen 'ja' tegen alles. (Sommige tekstdschrijvers trouwens ook.) Een lastminuteafspraken, een extra e-mailconsult, intervisie, een avondje doorwerken. Dat lijkt cliëntvriendelijk, maar uiteindelijk put je jezelf en je praktijk uit. Stel duidelijke grenzen en blijf erbij. Maak bijvoorbeeld geen afspraken na vijven of neem één dag per week vrij om bij te tanken. Minder werken kan je praktijk juist sterker maken.

## Kies je focus

Een praktijk die alle kanten opgaat, kan vermoeiend zijn – voor jou én je cliënten. Focus helpt. Stel dat je praktijk gericht is op stressmanagement, ga dan niet ineens workshops over voeding

aanbieden omdat iemand ernaar vraagt. Cliënten willen helderheid. Het faillissement van Kijkshop en Blokker illustreert hoe belangrijk een heldere focus is.

## Blijf communiceren, ook als het stil is

Lege agenda? Ga niet zitten somberen, maar gebruik die tijd om je zichtbaarheid te vergroten. Schrijf een blog of stuur een nieuwsbrief. Vertel bijvoorbeeld over een bijzondere behandelwijze of deel praktische selfcare-tips die aansluiten bij je specialisatie. Stilte in je agenda hoeft geen stilte in je marketing te betekenen. (Een volle agenda trouwens óók niet.)

## Durf los te laten

Soms is de bron van de zwaarte in je praktijk een aanbod dat niet meer werkt. Is de loop uit je detoxprogramma? Hou er niet aan vast, maar steek je energie bijvoorbeeld in een nieuw traject gericht op vitaliteit. Die vernieuwing is goed voor jou en voor je cliëntenbestand.

Net zoals een tuin af en toe een snoeibeurt nodig heeft, heeft jouw praktijk dat ook. Zo maak je ruimte voor groei. Waar in jouw praktijk zou je vandaag al iets kunnen snoeien? ■