

Blijf doen waar je goed in bent!

De hype in de wereld van het internet zorgde 15 jaar geleden voor een bruisende start van Pharmeon. Wij bouwden websites voor zorgverleners. Veel huisartsen, apotheken, tandartsen en fysiotherapeuten hadden echter geen idee wat ze met een website moesten. Inmiddels weet iedereen beter en is het vreemd als je geen website hebt. We maken ons nu op voor weer een volgende stap: social media. Twitter, Facebook, LinkedIn en Youtube. Want of je wilt of niet, je moet er iets mee. Zorg wordt namelijk commerciëler en ook informeler. Je deelt verhalen om zo je klanten meer aan je te binden.

Online chat en videoconsult

Ik ben niet alleen zorgondernemer, maar ook consument. Mijn fysio biedt online chat en videoconsult aan en ik kan online afspraken maken. Handige opties waar ik graag gebruik van maak. Maar hoe weet jij als zorgverlener of je hierin de juiste keuzes maakt?

Mijn idee is dat als je vooral blijft doen waar je goed in bent, de kans dat je succes en ook plezier hebt, een stuk groter is. "Dat lijkt me logisch", zou Cruyff zeggen. Maar is dat ook zo? Omdat wat je minder goed doet, vaak meer opvalt dan wat je wel goed doet, voel je de druk om iets anders of beter te doen. Als goed voornemen voor 2015 zou ik willen

voorstellen dat we het 'positief coachen' meer als uitgangspunt nemen. Stuur op de dingen die al goed gaan en doe die nog beter. Dit gedachtengoed, zoals blijkt uit wetenschappelijk onderzoek,

heeft een groot effect op het presteren van teams en individuen. In de sport in Nederland is het al wijdverspreid.

'Concurrentie'

In de branche-informatie Cijfers en Trends van de Rabobank lees ik dat de concurrentie tussen fysiotherapeuten toeneemt. Betekent dit dat de fysiotherapeut commerciëler moet worden? Maar wat als je daar nou niet goed in bent? Je bent immers goed in zorg verlenen. Of is het alleen koud water vrees en weet je eigenlijk niet of je er goed in bent? Ooit uitprobeerd om ondernemender te zijn? Wat houdt je eigenlijk tegen?

Tja, de zorgmarkt verandert natuurlijk wel, de patiënt komt minder vaak, dus de druk op de praktijk neemt toe. Zoek daarom hulp, ga samenwerken, zoek mensen die goed zijn in ondernemen, die het leuk vinden om de marketing van de praktijk te doen, klanten te benaderen, nieuwsbrie-

ven te schrijven en social media kanalen te beheren. Kortom bouw een team om je heen. In de nieuwe deeleconomie doe je dit samen en mensen helpen soms zelfs gratis.

Bouw een team om je heen, in de nieuwe deeleconomie doe je het samen

Mijn advies voor 2015 is: **blijf vooral doen waar je goed in bent** en probeer eens iets nieuws uit om te kijken of je daar ook goed in bent! Fijne feestdagen en tot in 2015.

Gideon Kreytz is directeur van Pharmeon B.V., Partner van MoveMens Media

Reageren?

➔ www.movemens.nl