



Showcase Gezond Sporten: De drogist in samenwerking met Nationale Sportweek

Sporten en gezondheid gaat hand in hand. Hier ligt dus een mooie voedingsbodem voor een samenwerking. Bij sportverenigingen loopt namelijk een groot deel van jullie doelgroep rond en er is ook nog eens regelmatig behoefte aan de kennis en producten die de drogist bezit. Sporten en een gezonde leefstijl kan in belangrijke mate bijdragen aan klachtenreductie of zelfs remissie bij een breed spectrum van (dure) aandoeningen: darmziekten, hart- en vaatziekten of astma. Dat een gezonde leefstijl essentieel is om gezond te kunnen sporten evenals blessurevrij sporten begint bij bewustwording.

Het gaat hierbij enerzijds om sport specifieke bewustwording, bijvoorbeeld over blessurevrij sporten en de middelen die hiervoor beschikbaar zijn. Daarnaast gaat het ook om bewustwording over de rol van voeding en voedingssupplementen, maar ook over een gezonde hartslag, de ademhaling en een hoge bloeddruk en de consequenties daarvan.

Kortom, meer dan voldoende raakvlakken voor een samenwerking.

De Nationale Sportweek kan hierbij een uitgelezen aanleiding zijn om hier op in te spelen. Mogelijk worden er binnen jouw gemeente evenementen en/of activiteiten georganiseerd waar je bij kunt aansluiten. Daarnaast zullen ook sportverenigingen zelf van deze periode gebruik maken om zichzelf te presenteren. Dit kan dan gelijk mooi bij jullie in de winkel. Meer informatie over de nationale sportweek kun je vinden op <https://nationalesportweek.nl/> hier kun je meteen alle lokale evenementen in de buurt bekijken.

In deze showcase gaan we vooral in op de inhoudelijke samenwerking met de sportverenigingen. Dit doen we aan de hand van een stappenplan en een aantal concrete voorbeelden. Heb je zelf nog voorbeelden of goede ideeën? We horen het graag!

Stappenplan

Bepaal bij welke lokale (sport)verenigingen jouw potentiële klanten actief zijn: voetbal, handbal, volleybal, tennis, gym, dans, yoga, bootcamp, etc. Vergeet ook de specifieke doelgroepen niet. Vaak is er in de gemeente wel een speciale club van ouderen actief, of juist een club met beweging voor zwangere vrouwen.

Bepaal een gemeenschappelijke deler: bewustwording, leefstijl, blessurevrij, preventief gezondheidsbeleid, gezonde voeding. Wat kun je een sportclub bieden, is een bepaalde leeftijdsgroep wellicht het meest geschikt.

Bepaal in je winkel wat bijdraagt aan jullie gemeenschappelijke deler. (denk o.a. aan bandages, voedingssupplementen, vitamine, etc.).

Leg het contact met de sportvereniging(en). Benadruk vooral je wat je gemeenschappelijk hebt, waarin je elkaar kunt versterken. Redeneer hierbij vooral uit het belang van de leden en de sportclub, het gaat hen immers om de toegevoegde waarde voor hun en niet om jouw belang. Probeer dit gelijk concreet te maken met 1 of meerdere voorbeelden van samenwerking.

Bekijk of je jouw voorstel kunt koppelen aan een evenement. Hiermee vergroot je de kans van slagen. (Nationale sportweek, opening seizoen, trainersbijeenkomst, EHBO cursus, oliebollentraining, ingelast toernooi).

Organiseer bijeenkomsten, workshops, lezingen in de winkel. Vraag hiervoor een spreker uit het sportassortiment (leverancier over bandages of supplementen oid), of juist een lokale fysiotherapeut, trainer/coach, of lokale sportheld. *Heb je zelf onvoldoende ruimte, wijk dan uit naar het clubhuis van een sportvereniging of initieer zo'n project samen met een horeca-ondernemer, of vers-specialist die de focus op gezonde voeding heeft.*

Voorbeelden gemeenschappelijke delers

Informatie over gezonde voeding

Stel een A4 met informatie over gezonde voeding beschikbaar. Veel sportverenigingen hebben een jeugdafdeling. Vaak is zowel bij de jeugd zelf, de ouders en de trainers onvoldoende kennis beschikbaar over wat je nu het beste wel en niet kunt eten en drinken voor en na het sporten (vergeet niet melding te maken van sportdrankjes).

Als drogist kunt u hier een mooi informatiepakket van maken. Natuurlijk voorzien van wat samples of kortingsbonnen. De info zou je gratis beschikbaar kunnen stellen, al dan niet samen met voorlichting uiteraard voorzien van logo, website en winkel adres. De omzet die hier uit voortkomt is natuurlijk weer voor jou.

Hoge bloeddruk en de rol van het hart tijdens het sporten

De hartslag en de ademhaling spelen een belangrijke rol bij het sporten en het herstel. Vaak is hier maar beperkt informatie over beschikbaar bij sportverenigingen, spelers en trainers. Als drogist kun je hier juist in voorzien. Zo kun je gelijk het effect van koorts tijdens het sporten onder de aandacht brengen, evenals bijvoorbeeld de bewustwording dat hoge bloeddruk vele gevolgen kan hebben. Wellicht kun je een bloeddrukmeter aanwezig hebben tijdens zo'n infobijeenkomst, of iemand van hart- en vaatziekten uitnodigen die hier iets over wil vertellen.

EHBO tas en bidons

Het belang van EHBO krijgt ook bij sportverenigingen steeds meer invulling. Veel sportverenigingen hebben één of meerdere EHBO-tassen. Sommigen stellen zelfs kleine EHBO pakketjes beschikbaar voor trainers/coaches. Stel nou dat hier jouw naam en logo opstaat en dat ze deze bij jou tegen gereduceerd tarief kunnen laten bijvullen. Er gaan heel wat ICE-packs, rolletjes tape, pleisters en aspirines doorheen per jaar...

De sportschool

Ga ook eens in gesprek met de lokale sportschool. Vraag wat hun trainers adviseren aan supplementen (welke merken, zijn dit jouw merken of zou je andere merken willen adviseren en waarom [hogere waarden]) en aan bandages (welke merken heb jij die op voorraad). Vraag of ze advies willen rondom bandages of supplementen? Vraag of je hier een rol in kunt vervullen. Informeer of ze een workshop voor hun leden zouden willen organiseren en of je hierin kunt samenwerken. Betrek je leveranciers hierbij, werk hierin samen (testers).

Verkooppromotie

Tenslotte kun je een klantenpas beschikbaar stellen per sportvereniging. Deze houd je zelf achter de toonbank. Motiveer de clubs hun leden te stimuleren aankopen te doen bij jou en bij te laten schrijven op de klantenpas van de club. TIP: Stel een sponsering beschikbaar per hoeveelheid omzet.