



TIPS VOOR EEN RELAXTE VAKANTIEPLANNING

“Elke zomer hetzelfde lied. Als ik vakantie wil, dan lukt dat eigenlijk niet.” Dit zinnetje schiet door mijn hoofd zodra ik begin met het tikken van deze column. Want we zitten midden in het drukke vakantie seizoen, als je deze nieuwe VoetVak+ fris geurend en wel uit de verpakking haalt en jezelf met een kop thee in je zonnestoel settelt. **Hoe zorg je dat je rustig in je stoel blijft zitten en niet in de stress schiet over de grote vakantie-puzzel?**

We zitten middenin het “mooie zomervoetjes” seizoen. Oftewel het grote “hoe hou ik iedereen tevreden rond mijn vakantie” seizoen. Want dat is eigenlijk wel de grootste uitdaging die je op dit moment hebt. Hoe krijg je al je klanten rond je vakantie ingepland? Naar ieders wens, behoefte en rekening houdend met hún vakantieplannen. En naar ieders zorgprofiel. Want je hebt klanten die je echt wel moet zien voor je vakantie, omdat je ze op het hart moet drukken dat ze bij enige verandering écht je collega moeten bellen. En dat niet alleen, hoe ga je ervoor zorgen dat je zelf ontspannen op vakantie gaat? Dat je zingend van de voorpret je

koffers inpakt in plaats van nokkieuvolle dagen maken tot de avond voor vertrek? Waardoor je nijdig en met het zweet op je rug je bikini staat te zoeken terwijl je je huis nog even aan kant reddert, want je wil niet terugkomen in een smerig huis.

HET LOOPT ALTIJD ANDERS

Waar de ene pedicure al ruim van tevoren afspraken voor en na de vakantie heeft ingepland, laten andere collega's het een beetje op zijn beloop. Na al die jaren en door schade en schande wijs geworden, gaan ze ervan uit dat het toch altijd weer anders loopt dan verwacht. Dat hoort er ook een beetje bij.

Ik herinner me nog goed de tijd dat ik zelf mijn pedicurepraktijk had. Ik maakt overvolle dagen tot aan de vakantie. Na acht klanten wist ik niet meer wat ik tegen wie had verteld, omdat mijn hoofd omliep van alles wat ik nog moest doen. Er waren middagen bij dat ik mezelf tijdens een behandeling afvroeg: “Heb ik deze mevrouw nou al gevraagd waar ze heen gaat op vakantie? Ging zij nou naar Spanje of was dat de vorige

'VRAAG JE VASTE KLANTEN OM
ALVAST TWEE AFSPRAKEN TE
MAKEN: VOOR EN NA JOUW
VAKANTIE'

klant?" Op die dagen draaide ik op de automatische piloot. Als vanzelf schoot de frees over de hielen, lakte ik me drie slagen in de rondte en zwaaide ik iedereen met een grote glimlach uit. "Zo, nog drie te gaan." Aan het eind van die lange dagen vroeg ik me steevast af waarom ik ze toch zo volplande. Want ik wist toch hoe zwaar het was, hoe bekaft ik aan het eind van de dag was?

BLIJE KLANTEN

Wat maakt nou dat we toch die agenda zo vol proppen? Tegen beter weten in? Omdat het ons ook veel oplevert. Zo simpel is het. Het levert je wat op. Blijde klanten. Mensen die je nodig hebben en die je kon helpen. En vooral: mensen die je waarderen. Die hun waardering laten voelen of zelfs uitspreken. "Ik loop weer op wolkjes." "Wat zou ik toch zonder jou moeten?" "Dankzij jou durf ik mijn slippertjes weer aan."

Die reacties maken dat je ertoe doet. Dat het werk dat je doet belangrijk is. Jij maakt met je behandeling de wereld een stukje mooier. Je wordt gevoed door mensen te helpen, te geven en te verzorgen. Je ervaart zingeving. Een stukje 'zielsvervulling' noem ik het ook weleens. Hoe mooi is het dat je doet wat je het allerliefste doet: mensen behandelen. Het is geweldig dat je daar enorm goed in bent, je bent een echte vakvrouw. Je krijgt er ook nog voor betaald en als kers op de taart haal je een stuk zielsvervulling uit je werk. Daar word je megagelukkig van. Hoeveel mensen kunnen zeggen dat hun vak en hun leven al deze facetten bevatten?

En daarom prop jij je agenda overvol. Je gaat weer lange dagen werken, tegen beter weten in. Eigenlijk weet je wel dat je "nee" zou moeten zeggen als die zomervoetenklant belt. Maar het brengt je ook zoveel. Is het geheim misschien dat je meer krijgt dan je ogen zien?

VIER TIPS VOOR AGENDAPLANNING

In mijn podcast over agendaplanning rondom de vakantieperiode deel ik kennis en inzichten met mijn luisteraars. Hier zal ik alvast vier tips met je delen.



Joyce de Wit had jarenlang een succesvolle pedicurepraktijk aan huis. Ze coacht nu pedicures en schoonheidsspecialisten om hun praktijk of salon te draaien op een manier die aansluit bij hun wensen en persoonlijkheid. Dankzij haar brede ervaring begrijpt ze hoe lastig het soms is om je staande te houden tussen je klanten, je privéleven en wat je stiekem zelf graag zou willen.
www.joycedewitcoaching.nl

1. Kondig nu al aan dat de vakantieperiode een drukke tijd is en vraag je vaste klanten om alvast een afspraak te maken. Het liefst twee afspraken, één voor en één na je vakantie.
2. Maak een prioriteitenlijst. Welke klanten moeten écht voor jouw vakantie nog door jou gezien en behandeld worden? Denk aan de klanten met een hoog risicoprofiel. Deze klanten plan je als eerste in. Daarna komen je vaste klanten. Deze klanten wil je ook een plek kunnen geven. Dan de klanten die de meeste tijdruimte in je agenda innemen doordat ze bijvoorbeeld altijd een combibehandeling boeken. Deze behandelingen plan je ook in. De rest van je agenda vul je aan met de zomerkanten, de klanten die af en toe eens komen.
3. Kijk voordat je werkweek begint in je agenda en markeer de plekken die je over 6 weken hebt. Zo kun je snel zien welke ruimte je nog over hebt.
4. Vraag je klant om medewerking. Een afspraak verzetten of vergeten is echt niet fijn in deze drukke tijd. Zodra jij dit aan de klant uitlegt, zal het risico dat jij 'vergeten' wordt beduidend minder zijn.

Meer tips over agendaplanning? Ik deel ze graag met je in de podcast, die je gratis kunt beluisteren door met de camera van je telefoon de QR-code hiernaast te scannen. Ik wens je veel luisterplezier en een relaxte zomerplanning! 🎧



Voetklachten? Help je cliënten met gerichte voet oefeningen!



Word Voetconsulent!

Volg de complete opleiding Voetconsulent van Voetentraining en leer je cliënten effectief te begeleiden met voet oefeningen bij diverse voetklachten.

De opleiding

- Oefeningen voor 8 verschillende voetstanden en voetklachten
- Uitleg van hulpmiddelen zoals teenspreiders en tape
- Toegankelijke E-learning
- Twee praktijkdagen via Zoom of live in Zaltbommel
- Online community voor contact met docent en collega's

Kies het pakket dat bij je past:

- Basis: Alle oefeningen op video en digitale hand-outs (€187,-)
- Basis+: Basis + e-book, anatomie per voetklacht, schoenkennis per voetklacht (€297,-)
- Compleet: Basis + theorie over schoenen, steunzolen en marketing + twee praktijkdagen (€449,-)

Meld je nu aan!

<https://wijvoetentrainers.nl/>

Waarom kiezen voor de opleiding Voetconsulent van Voetentraining?

- Accreditatie 12 punten ProCert
- E-learning in je eigen tijd
- Direct starten met hand-outs voor je cliënten
- Praktijkgerichte en complete opleiding
- Ervaren docenten
- Klanttevredenheid van gemiddeld een 8

Start vandaag nog om je cliënten nog beter te helpen

<https://wijvoetentrainers.nl/>