

Meer winst met *bijverkoop* uit je klanten

De praktische omzet-pdf voor salons, studio's en praktijken die meer winst uit bestaande klanten willen halen met passende bijverkoop.

OMZET · WINST ·
BIJVERKOOP



Je hoeft niet harder te werken om *slimmer* te groeien

Voor veel ondernemers in beauty, sport en wellness geldt hetzelfde: je agenda zit vol, je klanten zijn blij, maar je omzet groeit vooral als jij méér uren maakt. En juist daar zit de grens.

Je hebt maar een beperkt aantal behandelstoelen, handen, lesuren of afspraken per week. Deze omzet-pdf gaat over een derde weg: extra omzet toevoegen via een logisch aanvullend aanbod – producten, routines, supplementen of begeleiding die passen bij wat jouw klant tóch al belangrijk vindt.

Dit gaat **niet** over pushen, medische beloftes doen of iets verkopen waar je niet achter staat. Het gaat over professioneel kijken naar één vraag.

DRIE MANIEREN OM TE GROEIEN

- 01 **Je prijzen verhogen**
Vraag meer voor dezelfde tijd – met grenzen aan wat de markt draagt.

- 02 **Meer klanten aannemen**
Meer uren, meer drukte. Opnieuw begrensd door je agenda.

- 03 **Meer waarde bieden aan bestaande klanten**
Hier gaat deze omzet-pdf over.

Kan ik mijn klant op een natuurlijke manier méér waarde bieden — en daarmee mijn omzet verhogen?

— HET OMZETPLAFOND

Waarom salons, studio's en praktijken tegen een *plafond* aanlopen

Als ondernemer in beauty, sport of wellness verkoop je vaak tijd: een behandeling, les, sessie of afspraak. Mooi en persoonlijk — maar met een duidelijke grens.

HERKENBAAR?

- ⦿ Je agenda is vol, maar je winst blijft beperkt.
- ⦿ Je wilt meer verdienen, maar niet *nóg* meer avonden werken.
- ⦿ Je klanten vragen regelmatig om advies buiten je behandeling of les.
- ⦿ Je ziet kansen, maar wilt niet "verkoperig" overkomen.
- ⦿ Je wilt meer terugkerende omzet, maar weet niet hoe.
- ⦿ Je wilt iets toevoegen dat past bij jouw expertise en waarden.

DE KERN

Een aanvullend aanbod is interessant wanneer het je bestaande klantrelatie *verdiept* — in plaats van dat het voelt als een losse verkooptruc.

— WAAROM AANVULLEND AANBOD WERKT

Van losse afspraak naar *complete klantreis*

Een klant komt niet alleen voor een behandeling of les. Ze komt met een verlangen: een mooiere huid, sterker haar, meer energie, een beter herstel, meer zelfvertrouwen of simpelweg beter voor zichzelf zorgen.

Jouw dienst is één onderdeel van die klantreis. Een aanvullend aanbod kan die reis versterken – mits het logisch voelt en past bij jouw verhaal en expertise.

BELANGRIJKE NUANCE

Een aanvullend aanbod werkt alleen als het logisch voelt. Het moet passen bij jouw klanten, jouw verhaal en de manier waarop jij onderneemt.

Schoonheidsspecialist

Niet alleen een gezichtsbehandeling, maar begeleiding naar een huidroutine van binnen én buiten.

Sportinstructeur

Niet alleen lessen, maar klanten helpen consistent te werken aan energie, herstel en leefstijl.

Kapper

Niet alleen kleur of knipbeurt, maar klanten meenemen in haarverzorging, routine en vitaliteit.

Nagelstudio

Niet alleen mooie nagels, maar inspiratie rondom selfcare en beauty van binnenuit.

VOOR WELKE ONDERNEMERS

Voor wie is deze omzetkans geschikt?

Vooraf relevant voor ondernemers met een warme klantrelatie, terugkerende klanten en een doelgroep die openstaat voor gezondheid, beauty, vitaliteit of zelfzorg.

BRANCHE	WAAROM HET KAN PASSEN
Schoonheidsspecialisten	Klanten zijn al bezig met huid, uitstraling, anti-aging, glow en zelfzorg.
Huidcoaches	Vaak ruimte voor een bredere routine naast de huidbehandeling.
Kappers	Klanten vertrouwen je advies over haar, uitstraling en verzorging.
Nagelstudio's	Een loyale klantrelatie met veel aandacht voor beauty en selfcare.
Sportinstructeurs	Klanten werken aan energie, herstel, kracht en resultaat.
Personal trainers	Veel vertrouwen en regelmatige, persoonlijke begeleiding.
Yoga & pilates	Klanten zijn bewust bezig met lichaam, balans en welzijn.
Wellness & massage	Klanten staan open voor ontspanning, vitaliteit en zelfzorg.
Leefstijl- & voedingscoaches	Inhoudelijke aansluiting – juist hier extra zorgvuldig en claimveilig werken.

NIET ALLEEN VOOR GROTE BEDRIJVEN

Je hebt geen groot team of grote salon nodig. Juist kleinere ondernemers hebben vaak een sterke vertrouwensband met klanten – dat is waardevoller dan een groot bereik.

— DE OMZETGESPREK

Is jouw bedrijf geschikt voor *aanvullend aanbod*?

Scoor jezelf per vraag. **0** = nee / nauwelijks · **1** = soms / een beetje ·
2 = ja / duidelijk.

Mijn klanten komen regelmatig terug.

0	1	2
---	---	---

Mijn klanten vragen mij weleens om advies over huid, haar, energie, herstel, voeding of zelfzorg.

0	1	2
---	---	---

Mijn klanten vertrouwen mijn aanbevelingen.

0	1	2
---	---	---

Ik heb contactmomenten met ruimte voor een kort persoonlijk gesprek.

0	1	2
---	---	---

Mijn aanbod draait om beauty, gezondheid, sport, vitaliteit of welzijn.

0	1	2
---	---	---

Ik wil mijn omzet verhogen zonder alleen maar meer uren te werken.

0	1	2
---	---	---

Ik vind het belangrijk dat een product kwalitatief en betrouwbaar voelt.

0	1	2
---	---	---

Ik wil alleen iets delen waar ik zelf achter sta.

0	1	2
---	---	---

Ik ben bereid om op een nette, eerlijke manier te leren verkopen.

0	1	2
---	---	---

Ik wil geen medische beloftes doen, maar wel verantwoord informeren.

0	1	2
---	---	---

Ik heb 1 tot 3 uur per week om iets nieuws rustig op te bouwen.

0	1	2
---	---	---

Ik heb een kanaal om klanten op te volgen: e-mail, WhatsApp, Instagram of een klantsysteem.

0	1	2
---	---	---

TEL JE PUNTEN OP

LEES JE SCORE OP DE VOLGENDE PAGINA

0 / 24

— WAT ZEGT JOUW SCORE?

Lees af waar jij nu *staat*

Vulde je de scan digitaal in? Dan licht jouw bereik hieronder vanzelf op.

0–8 Eerst je basis versterken

Een aanvullend aanbod is nu waarschijnlijk nog niet je eerste stap. Je klantrelatie, zichtbaarheid of positionering mag eerst sterker worden.

FOCUS EERST OP

- Duidelijkere doelgroep
- Meer terugkerende klanten
- Sterker klantcontact
- Betere opvolging
- Vertrouwen in je adviesrol

9–16 Interessant voor een kleine pilot

Je business heeft aanknopingspunten. Start klein, met één duidelijk product of één concrete routine die past bij je klanten.

BESTE STARTVORM

- 5–10 warme klanten persoonlijk benaderen
- Eén eenvoudig aanbod testen
- Geen grote voorraad of funnel
- Leren welke vragen klanten stellen

17–24 Sterke fit

Jouw bedrijf is waarschijnlijk geschikt. Je hebt al klantvertrouwen, inhoudelijke aansluiting en terugkerende contactmomenten.

BESTE STARTVORM

- Een duidelijke klantreis maken
- Starterspakket of abonnement
- Follow-up via WhatsApp/e-mail
- Mogelijk workshops of partneropbouw

Extra omzet toevoegen zonder je agenda *voller* te maken

01

Productverkoop na behandeling of les

De klant krijgt na afloop een passend advies of routine mee: "Dit sluit aan bij waar jij mee bezig bent."

BEAUTY · KAPPERS · NAGELSTUDIO'S · PT

02

Starterspakket

Bundel een behandeling of intake met een aanvullend product en follow-up. Bijvoorbeeld een *Glow Starter*: behandeling + huidroutine + advies + check na 14 dagen.

HOGERE KLANTWAARDE PER BEZOEK

03

Abonnement of maandelijkse routine

In plaats van een eenmalige aankoop werkt de klant met een terugkerende routine – mits helder is wát zij koopt en hoe opzeggen werkt.

TERUGKERENDE OMZET

04

Themaweken of challenges

"30 dagen meer energie", "Glow from within", "Herstel & routine", "Winterweerstand" of een "Summer skin prep" – een ritme dat klanten meeneemt.

SEIZOEN & MOMENTUM

Van eenmalige verkoop naar terugkerende klantwaarde

05

Workshop of mini-event

Een laagdrempelige sessie in je salon of studio: "Beauty van binnenuit", "Meer energie in drukke weken" of "Herstel na sporten". Houd het informatief en claim-veilig.

VERBINDING & EXPERTPOSITIE

06

Follow-up na een afspraak

Veel ondernemers laten omzet liggen door géén opvolging. Eén rustig bericht – "Ik stuur je zoals beloofd de info, kijk of het bij je past" – maakt al verschil.

LAGE DREMPEL, GROOT EFFECT

07

Referral

Bestaande klanten verwijzen iemand door. "Ken je iemand die ook bezig is met huid, energie of vitaliteit? Stuur deze scan gerust door."

GROEI VIA VERTROUWEN

08

Business partner-route

Naast klanten helpen kun je ook ondernemers begeleiden die hetzelfde willen opbouwen. Past bij wie energie krijgt van community en samenwerken. Bedragen zijn voorbeelden, geen garanties.

COMMUNITY & OPBOUW

— WAT VRAAGT DIT VAN JOU?

Eerlijk over geld, tijd en *aandacht*

Transparantie verhoogt vertrouwen. Dit zijn de posten om rekening mee te houden.

KOSTENPOST	TOELICHTING
Startpakket / instap	Afhankelijk van merk of samenwerking. Vul hier de actuele bedragen in.
Eigen productgebruik	Veel ondernemers willen eerst zelf ervaren wat ze delen.
Maandelijkse kosten	Platform-, product-, abonnement- of partnerkosten.
Tijd	Reken op 1-3 uur per week voor leren, gesprekken en opvolging.
Materiaal & training	Samples, kaartjes, social templates · productkennis en compliance.
Administratie	Leads, klanten, follow-up en resultaten bijhouden.
Compliance / juridisch	Claimcheck, correcte communicatie en privacy.
Voorraad	Alleen relevant als je zelf voorraad houdt – bij directe verzending vaak niet.

WERK JE MET EQOLOGY?

Op de gekoppelde onboarding staan voorbeeldbedragen (zoals een Business kit en een maandbedrag vanaf maand 2). Zet in jouw versie altijd de *actuele* bedragen, voorwaarden en datum.

BELANGRIJK

Start niet groter dan financieel prettig voelt. Een aanvullend aanbod moet je business versterken – niet onder druk zetten.

— WAT KAN HET OPLEVEREN?

Reken je eigen scenario uit

Geen beloftes — een rekenkader. Vul je eigen aantallen in en zie wat realistisch bij je past.

KLANTEN DIE JE PER MAAND SPREEKT	TOONT INTERESSE (%)
80	35
DAARVAN START (%)	MARGE / VERGOEDING P.P. PER MAAND
45	€ 35

MOGELIJKE EXTRA OMZET PER MAAND · ± 12,6 STARTERS € 441

VOORZICHTIG

Rustige start

40 klanten · 10% interesse · 2 starters · €20 p/m

€ 40 p/m

ACTIEF

Lopende studio

80 klanten · 20% interesse · 8 starters · €25 p/m

€ 200 p/m

BREDER

Klanten + partners

Eigen klanten én ondernemers begeleiden — meer ritme & leiderschap nodig

Variabel

LEES DIT EVEN

Deze voorbeelden zijn bedoeld om te rekenen, niet om inkomsten te beloven. Wat jij verdient hangt af van je branche, klantrelatie, inzet, opvolging, productkeuze, voorwaarden en wetgeving.

— DE EERLIJKE BALANS

Voordelen — en waar je *scherp* op blijft

● VOORDELEN

Meer omzet per bestaande klant — niet alleen jagen op nieuwe klanten.

Minder afhankelijk van uren — producten bestaan náást je dienst.

Terugkerende omzet — abonnementen geven stabiliteit.

Sterkere klantreis — je helpt ook tussen afspraken door.

Meer expertpositie — je wordt gids, niet alleen uitvoerder.

Natuurlijk gesprek — klanten vragen toch al om advies.

Community — je hoeft het niet alleen uit te zoeken.

● AANDACHTSPUNTEN

Communiceren zonder pushen — werk met vragen en toestemming.

Supplementen zijn gereguleerd — gebruik toegestane claims.

Niet elke klant past — adviseer alleen als het relevant is.

Het kost tijd — leren, proberen, evalueren, opvolgen.

Verkeerde claims = risico — laat teksten checken.

Kritische vragen — wees eerlijk over wat je wel/niet weet.

Te snelle geldfocus werkt averechts — klantwaarde eerst.

KERNBOODSCHAP

Een aanvullend aanbod werkt alleen duurzaam als het klopt met jouw merk, jouw klanten en jouw manier van ondernemen.

— PRODUCT & BRANCHE

Welke invalshoek past bij *jouw branche*?

BRANCHE	KLANTBEHOEFTE	MOGELIJKE INVALSHOEK	NIET ZEGGEN
Schoonheidsspecialist	Huid, glow, veroudering, zelfzorg	"Huidroutine van binnen en buiten"	"Dit geneest acne / eczeem."
Huidcoach	Huidverbetering, consistentie	"Aanvulling op je bestaande huidplan"	"Dit behandelt huidziektes."
Kapper	Haar, uitstraling, verzorging	"Haarverzorging en beauty van binnenuit"	"Dit stopt haaruitval."
Nagelstudio	Nagels, handen, selfcare	"Beauty & verzorging als maandroutine"	"Dit geneest broze nagels."
Sportinstructeur	Energie, herstel, prestatie	"Ondersteunende routine naast training"	"Dit herstelt blessures."
Personal trainer	Leefstijl, herstel, consistentie	"Basisroutine voor actieve klanten"	"Dit lost ontstekingen op."
Yoga / pilates	Balans, energie, welzijn	"Zelfzorgroutine voor drukke vrouwen"	"Dit behandelt burn-out."
Wellness / massage	Ontspanning, vitaliteit	"Verleng je selfcare thuis"	"Dit behandelt rugpijn."
Voedingscoach	Voeding, leefstijl	"Supplement als aanvulling, niet vervanging"	"Dit corrigeert tekorten zonder arts."

JURIDISCHE NUANCE

Bij supplementen mag je geen gezondheids- of medische effecten claimen die niet zijn toegestaan. De NVWA stelt dat claims niet misleidend mogen zijn en dat medische claims verboden zijn; het EU-register beschrijft welke gezondheidsclaims wél mogen en onder welke voorwaarden.

— VERKOPEN ZONDER TE PUSHEN

Niet vanuit druk — maar vanuit *relevantie*

Het gespreksmodel **VRAAG** helpt je adviseren zonder opdringerig te worden.

V

VERKENNEN

"Je gaf aan dat je graag meer aandacht wilt voor je energie, huid of herstel. Klopt dat?"

R

RELEVANTIE BENOEMEN

"Daarom dacht ik aan iets wat *mogelijk* goed past bij jouw routine."

A

AANBOD DOEN MET TOESTEMMING

"Vind je het fijn als ik je daar wat informatie over stuur?"

A

ANTWOORDEN ZONDER BELOVEN

"Ik kan geen medisch advies geven, maar wel uitleggen hoe anderen dit praktisch gebruiken als onderdeel van hun routine."

G

GENTLE FOLLOW-UP

"Heb je er rustig naar kunnen kijken? Zullen we samen bekijken of dit bij je past?"

● WEL ZEGGEN

- “ Mag ik iets met je delen wat mogelijk aansluit bij waar jij mee bezig bent?
- “ Geen quick fix — een routine die sommigen fijn vinden als aanvulling.
- “ Bij twijfel, medicatie of zwangerschap: overleg altijd met je arts.

● VERMIJD

- × Dit moet je echt nemen.
- × Dit lost jouw probleem op.
- × Als je dit niet doet, mis je resultaat.
- × Iedereen heeft dit nodig.

— JURIDISCHE & PROFESSIONELE BASIS

Wat moet je netjes *geregeld* hebben?

Juist door eerlijk te zijn over de regels, voelt je aanbod betrouwbaarder.

01 Geen medische claims

Zeg niet dat een supplement een ziekte voorkomt, behandelt of geneest – dat kan het als geneesmiddel doen kwalificeren.

01 Ken je rol

Verkopen, distribueren of doorverwijzen geeft verschillende plichten (o.a. registratie bij de NVWA). Laat juridisch toetsen wat voor jou geldt.

02 Alleen toegestane gezondheidsclaims

Gebruik claims die voldoen aan de voorwaarden. Raadpleeg het EU Claims Register en het Handboek Voedings- en gezondheidsclaims.

02 Online promotie telt mee

Claims op Instagram, websites, flyers en klantmails vallen óók onder de regels.

03 Let op etiket & productinfo

Vermeld dat het om een voedingssupplement gaat, de dosering, de stoffen, een waarschuwing en dat het geen vervanging is van gezonde voeding.

03 Vraag toestemming voor e-mail

Digitale marketing mag alleen met toestemming, met duidelijke afzender en makkelijke afmeldmogelijkheid.

CLAIM-VEILIGE VOORBEELDT EKST

Ik geef geen medisch advies en supplementen zijn geen vervanging voor gevarieerde voeding of medische begeleiding. Ik werk alleen met informatie die past binnen de officiële productinformatie en geldende regelgeving. Gebruik je medicatie, ben je zwanger, heb je een aandoening of twijfel je? Overleg dan altijd met je arts of apotheker.

— HET 30-DAGEN STARTPLAN

Test dit rustig in vier weken

1

WEEK ÉÉN

Kies je basis — niet alles tegelijk.

Kies je basis

- Eén doelgroep binnen je bestand
- Eén product of routine om te starten
- Check welke claims je wel/niet mag
- Eén logisch thema (huid, energie...)
- Schrijf in eigen woorden waarom dit past
- Lijst van 10 warme klanten

2

WEEK TWEE

Voer gesprekken zonder druk.

Leer wat klanten nodig hebben

- Vraag toestemming om iets te delen
- Stel vooral vragen
- Stuur info ná in plaats van pushen
- Voer 3 tot 5 gesprekken
- Noteer welke bezwaren terugkomen

3

WEEK DRIE

Maak een klein, concreet aanbod.

Van informatie naar voorstel

- Eén simpele kaart of PDF met uitleg
- Volg geïnteresseerden vriendelijk op
- Deel één social post of story
- Vraag of klanten hulp willen bij kiezen

4

WEEK VIER

Meet wat werkt en verbeter.

Evalueer en verbeter

- Hoeveel klanten sprak je?
- Hoeveel zijn gestart?
- Doorgaan, aanpassen of stoppen?
- Hoeveel vroegen meer info?
- Welke zin werkte goed?

ONTHOUD

Je eerste maand is geen eindexamen. Het is een *pilot*.

— VEELGESTELDE VRAGEN

Bezwaren, eerlijk *beantwoord*

Moet ik veel voorraad inkopen?

Niet per se. Bij sommige modellen wordt rechtstreeks naar de klant verzonden – geen voorraad, geen inkooprisico.

Moet ik alles weten over supplementen?

Nee, maar wél wat je wel en niet mag zeggen. Gebruik officiële productinfo en verwijst medische vragen door.

Past dit bij mij als ik niet commercieel ben?

Juist dan. Je mag adviseren, informeren en vragen stellen – niet pushen.

Kan ik dit naast mijn business doen?

Ja, dat is de bedoeling. Het versterkt je dienst, het vervangt hem niet.

Wat als klanten denken dat ik alleen wil verkopen?

Dan is je positionering belangrijk. Leg uit waarom je dit toevoegt en dat de klant altijd vrij is om nee te zeggen.

Kan ik gegarandeerd extra inkomen verdienen?

Nee – er zijn geen garanties. Resultaat hangt af van je klantrelatie, inzet, doelgroep, marge en opvolging.

Moet ik zichtbaar zijn op social media?

Het helpt, maar hoeft niet je enige kanaal te zijn. Bestaande klanten, WhatsApp en gesprekken werken ook.

En als ik bang ben om fouten te maken met claims?

Werk met goedgekeurde teksten en productinfo. Vermijd medische claims en laat twijfelteksten checken.

— JOUW VOLGENDE STAP

Wil je weten of dit bij jouw bedrijf *past*?

Je weet nu of je bedrijf geschikt is, welke modellen er zijn, wat het vraagt en oplevert, en hoe je rustig start. Maak het concreet — kies één eerste stap.

01

Omzetgesprek

In 15 minuten kijken we samen naar jouw branche, klantgroep en omzetkansen.

PLAN MIJN OMZETGESPREK
→

02

Omzetcalculator

Vul je klantenaantal, conversie en ritme in en zie welk scenario realistisch bij je past.

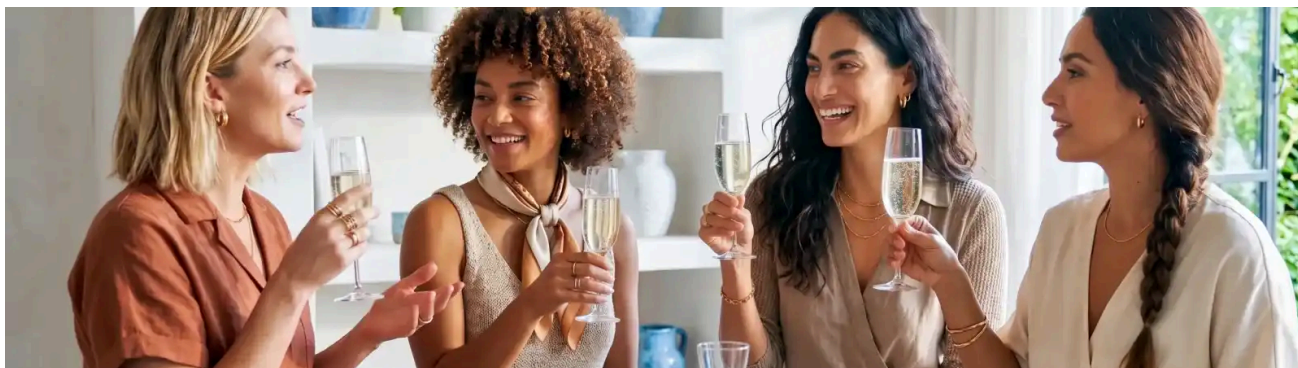
OPEN DE CALCULATOR →

03

Gratis masterclass

Voor ondernemers in beauty, sport en wellness: ontdek hoe aanvullend aanbod werkt.

VOLG DE MASTERCLASS →



*Je hoeft niet harder, luider of commerciëler te worden.
Je mag leren hoe je klanten op een natuurlijke manier
méér waarde biedt.*

PLAN MIJN OMZETGESPREK →



Je hoeft niet harder te werken om *slimmer* te groeien

Voor ondernemers in beauty, sport, wellness en lifestyle die
voelen dat er meer mogelijk is dan losse behandelingen,
lessen of afspraken. Bouw stap voor stap aan extra omzet —
zonder pushen, zonder voorraadstress en zonder medische
claims.

Healthy *Business* Women

GEZONDHEID · AMBITIE · ONDERNEMERSCHAP