

BONUS 05



ONDERNEMEN ALS PILATESINSTRUCTEUR

BIJ PROFESSIONELE PILATESTRAINER

BONUS 5

Ondernemen als Pilatesinstructeur

Je aanbod helder maken



Voor wie

Mijn lessen zijn bedoeld voor: _____



Mijn aanbod

Lesvorm: _____ Duur: _____ Groepsgrootte: _____



Mijn belofte

Ik help deelnemers om met duidelijke begeleiding en passende keuzes regelmatig te bewegen.



Mijn verschil

Wat mijn begeleiding herkenbaar maakt:

BONUS 5

Ondernemen als Pilatesinstructeur

Je lesprijs berekenen



Kosten per les

Ruimte: _____
Materiaal: _____
Administratie: _____
Overige kosten: _____



Tijd

Lesduur: _____
Vorbereiding: _____
Reistijd: _____
Gewenste vergoeding voor deze tijd: _____



Berekening

Benodigde opbrengst per les = directe kosten + vergoeding voor alle bestede tijd.

Richtprijs per deelnemer = benodigde opbrengst gedeeld door het verwachte aantal betalende deelnemers.



Controle

Gebruik een realistische bezetting. Controleer daarna belasting, lokale regels en je marktpositie met passende deskundige ondersteuning.

BONUS 5

Ondernemen als Pilatesinstructeur

Voorbeeld van een tarieflijst



Losse groepsles

Duur: _____ Prijs: € _____



Vijf lessen

Geldigheid: _____

Totale prijs: € _____

Prijs per les: € _____



Tien lessen

Geldigheid: _____

Totale prijs: € _____

Prijs per les: € _____



Individuele sessie

Duur: _____ Prijs: € _____



Praktische voorwaarden

Reserveren: _____

Annuleren: _____

Geldigheid: _____

Betaalwijze: _____

BONUS 5

Ondernemen als Pilatesinstructeur

Pakketten vergelijken



Keuzematrix

Losse les	Voor wie: _____
	Voordeel: _____
Vijf lessen	Voor wie: _____
	Voordeel: _____
Tien lessen	Voor wie: _____
	Voordeel: _____



Beslisregel

Bied alleen een pakket aan waarvan prijs, geldigheid en voorwaarden vooraf duidelijk zijn.



Mijn keuze

Pakket dat ik eerst aanbied: _____

Reden: _____

BONUS 5

Ondernemen als Pilatesinstructeur

Een nieuwe deelnemer ontvangen



Vóór de les

Bevestig tijd, locatie, kledingadvies en wat de deelnemer kan verwachten.



Bij aankomst

Leg de reformer en de lesopbouw uit. Vraag naar relevante aandachtspunten binnen je bevoegdheid.



Tijdens de les

Gebruik korte aanwijzingen, bied eenvoudigere opties en vraag toestemming voor lichamelijke begeleiding.



Na de les

Vraag wat prettig was en geef een duidelijke mogelijkheid om opnieuw te reserveren.

BONUS 5

Ondernemen als Pilatesinstructeur

Deelnemers betrokken houden



Na de eerste les

Wat hielp je vandaag? Welke begeleiding zou je de volgende keer prettig vinden?



Na enkele lessen

Welke lesmomenten passen bij jouw agenda? Wat maakt regelmatig komen makkelijker?



Bij afwezigheid

Fijn om je weer te zien. Zullen we samen kijken welk lesmoment bij je past?



Mijn opvolging

Contactmoment: _____

Toestemming voor contact: _____

Volgende stap: _____

BONUS 5

Ondernemen als Pilatesinstructeur

Je maand volgen



Registratie

Maand: _____

Aantal lessen: _____

Beschikbare plaatsen: _____

Betaalde deelnames: _____

Omzet: € _____

Kosten: € _____



Berekening

Bezetting = betaalde deelnames gedeeld door beschikbare plaatsen $\times$ 100%.

Resultaat vóór belasting = omzet – geregistreerde kosten.



Reflectie

Wat werkte? _____

Welke les was minder gevuld? _____

Wat verander ik volgende maand? _____

BONUS 5

Ondernemen als Pilatesinstructeur

Je volgende dertig dagen



Week 1

Controleer je aanbod en voorwaarden. Maak één duidelijke tarieflijst.



Week 2

Verbeter de ontvangst van nieuwe deelnemers. Vraag na iedere eerste les om feedback.



Week 3

Bekijk bezetting en herhaalboekingen. Kies één praktische verbetering.



Week 4

Evalueer je cijfers en feedback. Behoud wat werkt en plan één vervolgstap.



Mijn actie

Eerste actie: _____

Datum: _____

Hoe ik het resultaat meet: _____