

Marketingplan

Go-to-market voor een AI-copiloot die het coachen automatiseert — niet het schema. Model: B2B2C, NL-first.

1 · De kern

Verkoop niet aan de cliënt, maar aan de **coach**. Eén coach overtuigen is goedkoop; die neemt 30–50 cliënten mee het platform op — gratis distributie én retentie. Daarom: **founder-led en kanaal-gedreven, geen consumenten-advertenties**.

Positionering: "Automatiseer het coachen, niet het schema. 6–8 uur per week terug — in jouw eigen stem."

ROI vanaf dag 2

Pro-pakket terugverdiend in 2 dagen bespaarde tijd.

Mens-in-de-lus

Vertrouwd + buiten de zware EU AI Act.

EU-native, jouw stem

Waar de VS-apps op vastlopen.

2 · Wie eerst (segmenten)

- **Primair:** zelfstandige leefstijl- & kinderleefstijlcoaches, 15–50 cliënten. Voelen de admin-pijn, beslissen zelf → snelste vliegwiel.
- **Secundair:** diëtisten (haak: declaratie/AGB/basisverzekering) — via NVD/KABIZ.
- **Schaal:** GLI-aanbieders, zorggroepen & gemeenten (groepscoaching + zaalplanning = killer feature). Grotere contracten, langere cyclus.

3 · Het B2B2C-vliegwiel (de motor)

- **Founding-coaches:** eerste 50 levenslang –30% in ruil voor feedback + testimonial → meteen social proof.
- **Referral:** coach-brengt-coach (gratis maand voor beide). Coaches kennen coaches.
- **Impliciete verspreiding:** de white-label cliënt-app met " Bloei"-footer → andere coaches zien 'm bij collega's.
- **Pilot → case study:** harde cijfers (uren bespaard, retentie) = het overtuigendste verhaal.

4 · Kanalen (waar coaches zitten)

Beroepsverenigingen & registers

BLCN (leefstijlcoaches), NVD/KABIZ (diëtisten) — webinar, ledenaanbod, keurmerk-vertrouwen.

Opleidingen

Academie Coaching & Leefstijl, Your Coach Next Door, kinderleefstijlcoach-opleidingen — tool voor afgestudeerden.

Founder-led LinkedIn

Sanne & Jo over hun eigen praktijk ("zo kreeg ik mijn avonden terug") — sterkste peer-kanaal.

Communities & congressen

Coach-groepen (FB/Slack/WhatsApp), Leefstijlcongres e.d.; content/SEO op pijnpunten.

5 · De funnel

- **Aantrekken:** content + verenigingen + LinkedIn → "bekijk de live demo" (de échte app — geen mockup).
- **Activeren (aha <10 min):** gratis proefmaand → "importeer 5 cliënten, draai één wachtrij" → concept-antwoord in 4s in jouw stem.
- **Converteren:** self-serve Solo €49; 15-min-call voor Pro/Studio/GLI.
- **Vasthouden:** het product zelf — schatkist & logboek worden waardevoller met elke cliënt.

6 · Eerste 90 dagen

Maand 1 — warm net

Pilot-case af; eigen netwerk + 1 verenigings-webinar. Doel: **10-20** founding coaches.

Maand 2-3 — kanaal aan

2x/week LinkedIn, 1 opleidings-partnership, referral live. Doel: **~50** betalende coaches.

Kwartaal 2 — opschalen

GLI/zorggroep-pilot, eerste gemeente-gesprek, diëtisten via NVD.

7 · Meten & aandachtspunten

- **KPI's:** CAC per kanaal · coaches die hun 1e wachtrij draaiden (activatie) · coach → cliënt-multiplier · MRR · coach-churn · NPS · valideer LTV: CAC 7-15x.
- **Overstapdrempel:** framen als "naast je tool, niet vervangen" + makkelijke import.
- **Vertrouwen paramedici:** AVG/EU + mens-in-de-lus + rode-vlag als expliciete content.
- **Merk:** bloei.coach registreren vóór de externe lancering.