



JEANETTE VELDHUIZEN: 'NA CRISIS WEER CRESCENDO'

"ALS IK BESLUIT OM EEN NIEUWE BEHANDELING IN TE VOEREN BIJ MIJN INSTITUUT, DAN GÁ IK ERVOOR", ZEGT JEANETTE VELDHUIZEN. ZO PRESTEERDE DEZE GEDREVEN VAKVROUW HET OM EERST MET IPL EN NU MET CRYOTHERAPIE NUMMER ÉÉN TE WORDEN IN DE REGIO AMERSFOORT. HET AFSLANKEN OP BASIS VAN CRYOLIPOLYSE GAF HAAR ZAAK EEN ENORME BOOST NA DE CRISIS. HET GAAT WEER CRESCENDO MET DE 'JEANETTE VELDHUIZEN CLINIC'!

13

'Enthousiast, ijverig en eigenwijs', zo beschrijft Jeanette zichzelf. Toch kan haar doorzettingsvermogen niet alleen een kracht, maar ook een valkuil zijn, geeft ze eerlijk toe. "Soms wil ik te veel doen." Eerlijk is de 55-jarige schoonheidsspecialist ook met haar relaas over de crisis van de afgelopen jaren: "In 2006 had ik dit grote pand in Nijkerkerveen met acht behandelkamers laten bouwen. De eerste twee jaar draaiden we hier heel goed, met veel ondernemers als klant. Tot de recessie toesloeg. Onze omzet daalde dramatisch, halveerde zelfs, tot het dieptepunt van een derde was bereikt. Deze periode duurde maar liefst liefst zeven jaar." Een tijd, waarin Jeanette gezondheidsproblemen overwon en een persoonlijke groei doormaakte. "Kortom, ik had mezelf uit een neerwaartse spiraal gewerkt toen ik in 2015 met cryolipolise kennismaakte."

ACTIEF

Natuurlijk had de actieve Jeanette zich inmiddels verdiept in allerlei mogelijkheden om haar 'Clinic' weer op gang te helpen. Ze besloot om nader kennis te maken met de Cryo21, omdat ze die betaalbaar vond en je er makkelijk ook kleine plekje mee behandelt. Het principe? "De Cryo21 werkt met een kop van -8 graden. De temperatuur van de huid gaat in een razend tempo van 34 graden naar 4-8 graden Celsius zonder dat het erg koud aanvoelt. De vetcellen kunnen niet tegen deze kou; daardoor zullen ze gaan kristalliseren. Vervolgens verlaten ze het lichaam op een natuurlijke manier. Zodra de vetcellen verdwenen zijn, komen ze niet meer terug. Je bent er dus definitief van verlost op de plaats waar de huid behandeld is. Na twintig minuten behandelen zie je direct het resultaat."

DEAL

In gesprek met de twee dynamische dames van Fit4future, Margriet Achtereekte en Marlène Zonjée, stelden zij een deal voor. Jeanette vertelt: "Door middel van promotie zou ik zorgen voor 60 klanten en zij beloofden om gedurende twee weken zes dagen lang bij mijn Clinic te behandelen. Na afloop zou ik het apparaat al terugverdiend hebben. Ik besloot er voor te gaan. Tijdens mijn eerste demonstratieavond kwamen al vijftien klanten, die bijna allemaal een kuur van zes behandelingen kochten en betaalden. Daarvan is de eerste proefbehandeling 50 euro en elke volgende kost 100 euro. Wanneer de klant een kuur kocht en direct betaalde, dan was de proefbehandeling gratis. Uiteindelijk kwam ik op 61 klanten en had ik het apparaat op duizend euro na binnen twee weken al helemaal terugverdiend." In de praktijk spelen natuurlijk ook allerlei onkosten een rol. Zoals het loon voor de medewerksters die de behandeling uitvoeren, uitgaven aan reclame en promotie en de gebruikelijke bedrijfskosten. Bovendien neemt een, snel verkochte, kuur wel tien weken in beslag qua uitvoering.



Het pand van de Jeanette Veldhuizen Clinic in Nijkerkerveen.

Op de parkeerplaats van de zaak staat een groot bord met de aanduiding 'voor hem en haar'.