



Périne Heeroms, eigenaar van Périne Next Level in Beauty:

Waarom ben je naast je instituut ook andere ondernemers gaan coachen?

“Al meer dan dertig jaar heb ik een instituut, waarvan ruim 25 jaar met personeel. Ik heb altijd veel aandacht besteed aan het trainen en coachen van mijn medewerkers. Collega’s in de branche vroegen mij regelmatig hoe ik bepaalde zaken aanpak in mijn bedrijf. Ik ontdekte hoe leuk ik het vond om met andere ondernemers te sparren en hun te adviseren over het ondernemerschap en eventuele medewerkers. Ik heb altijd veel trainingen gevolgd over leidinggeven en de laatste drie jaar onder andere Persolog DISC en de opleiding Customer Journey & Management Experience aan de Beekestijn Business School. Ook laat ik mezelf altijd coachen door een business coach, dus ik heb zelf ook ervaren hoe dat is. Uiteindelijk heb ik mijn eigen methode ontwikkeld wat heeft geresulteerd in de oprichting van Périne Next level in Beauty Training & Coaching.”

Waar ligt jouw expertise? “Mijn kracht ligt in de dertig jaar ervaring die ik heb in de branche, op het gebied van bedrijfsvoering en het aansturen van mijn team. In plaats van ‘coach’ zie ik mezelf meer als businessexpert en sparringpartner. In deze rol help ik gevestigde beautyondernemers met groeiambitie. Mijn aanpak is heel persoonlijk. Ik ga samen met de ondernemer onder andere kijken naar: Wie ben jij nu echt als persoon en ondernemer, wat maakt jou als persoon en ondernemer uniek? Waar staat jouw bedrijf voor? Waar krijg jij energie van? En met betrekking tot medewerkers en klanten bijvoorbeeld: doe je wat je zegt en zeg je wat je doet? Ondernemers krijgen inzicht in zichzelf, hun team, hun communicatie en hun bedrijf, waardoor zij meer winst, energie en vrije tijd overhouden. Ze gaan werken met de juiste klanten (en medewerkers) die hun visie ondersteunen, binnen het bedrijf dat bij ze past. Ik doe dit vanuit mijn jarenlang opgebouwde expertise als ondernemer en de kennis en kunde vanuit de vele opleidingen en cursussen die ik heb gevolgd.”

Op welke vlakken hebben beauty-ondernemers behoefte aan ondersteuning? “Ik zie dat ondernemers vooral behoefte hebben aan meer expertise op het gebied van bedrijfsvoering. Vakinhoudelijk zijn

ze sterk, maar binnen het bedrijf laten zij zich vaak leiden door de waan van de dag. Daardoor zijn ze afgedreven van wie ze eigenlijk (willen) zijn, hebben ze niet (meer) het bedrijf dat ze voor ogen hadden en doen ze dingen die niet (meer) bij ze passen. Ik help ze om weer op de juiste koers te komen, de klanten en medewerkers aan te trekken die daarbij passen en te doen wat ze écht leuk vinden en waar ze energie van krijgen. Ik bied twee trajecten aan: een van vijf maanden en een van negen maanden. Daarna zijn er verschillende trainingsmogelijkheden en één-op-één sessies met mij om bepaalde deelonderwerpen verder te verdiepen.”

Waarin onderscheid jij je van andere coaches?

“Ik vind dit altijd een lastige vraag, want ik vind dat je moet uitgaan van je eigen kracht en niet moet gaan vergelijken. Ik hoor dat ik mij onderscheid door de persoon die ik ben, de mate waarin ik me kan verbinden met de persoon die ik coach en mijn professionele bagage als vakvrouw en als ondernemer. Ondernemers vinden het prettig dat ik snap waar ze tegenaan (kunnen) lopen en dat ik ook uit ervaring kan praten. Ik vind het belangrijk dat iemand zich prettig en veilig voelt bij mij als coach. Dat er een klik is en dat we vanuit vertrouwen samen het traject ingaan. Persoonlijk vind ik het leuk om andere ondernemers te laten groeien binnen hun bedrijf. Dat ik ze kan helpen om keuzes te maken die bij ze passen waardoor ze succesvoller worden met en in hun bedrijf en toch meer energie en vrije tijd overhouden.”

Marie-José Schut, medeoprichter van



Beautyon:

Waarom zijn jullie beauty-ondernemers gaan coachen? “Ik heb twintig jaar lang een groot instituut (met uiteindelijk twee vestigingen) met personeel gehad. Voor mij persoonlijk geldt dat ik de branche en de vrouwen daarin een enorm warm hart toedraag en dat ik heel graag iets wilde doen met de kennis en ervaring die ik de afgelopen twintig jaar heb opgedaan. Maud Kleuskens en ik snappen de beautyondernemer als geen ander. We hebben zelf als ondernemers alle fasen doorlopen. We delen de passie voor het vak, we kennen de heerlijke golven van succes, het opborrelen van de creativiteit en ideeën, de stroom aan uitdagingen en soms ook de bittere smaak van teleurstelling. We zien echter ook dat

er nog veel ruimte voor professionalisering/ontwikkeling is. Tot op heden was daar nog geen goed georganiseerd platform voor. We hebben zelf ervaren hoe prettig het is om te weten dat je de support hebt van een mentor, een coach, een gelijkgestemde. We kennen het klappen van de zweep en willen daarom graag die backbone zijn voor de beautyondernemer.”

Wat houdt Beautyon in? “Beautyon is een nieuw platform om beautyondernemers te ondersteunen en te inspireren. Beautyon wil ondernemers helpen bij het realiseren van hun ambities door het aanbieden van praktische tools, inspirerende content en een levendige community. Wij willen met ons platform beautyondernemers ondersteunen in hun groei en ontwikkeling, terwijl ze de passie voor hun vak behouden. Leden van de Beautyon-community krijgen toegang tot exclusieve content en persoonlijke coaching die hen helpen om hun salon naar een hoger plan te brengen. Leden kunnen deelnemen aan live evenementen, netwerkmogelijkheden en andere inspirerende activiteiten. Ondernemers bepalen zelf op welke vlakken ze door Beautyon gecoacht willen worden. We hebben een aantal diensten ontwikkeld waaruit beautyondernemers kunnen kiezen, zoals de Beautyon Community, de Beautyon Business scan en Personal Coaching.”

Waar ligt jullie expertise? “Door onze ervaring blinken wij vooral uit op het gebied van business onderwerpen, ondernemerschap en leiderschap. We maken vooraf concrete afspraken zodat de ondernemer weet wat ze mag verwachten. Een voorbeeld. Blijft je omzet achter? Dan kunnen we middels onze rekentool snel zien of dat ligt aan je concept, aantal klanten, behandelprijs of bezettingsgraad etc. We hebben al veel ondernemers kunnen helpen met concrete tips. Door onze ervaring en de tool zien we snel waar het bij een ondernemer misgaat of juist heel goed. Dat maakt onze aanpak effectief en succesvol.”

Wat kan coaching ondernemers opleveren? “We gaan voor een relevante en blijvende verbetering op het vraagstuk van de ondernemer. De een wil verbetering van het financiële resultaat, de ander meer klant- of medewerkerstevredenheid, maar het kan ook gaan over de ontwikkeling van het concept of een nieuwe blik op de toekomst van het bedrijf. We ondersteunen ondernemers vanuit onze enorme ervaring in de branche. Voorafgaand aan het traject formuleren we samen wat de

