

*Bodybow Healthcare en Pharmeon slaan de handen ineen*

# Elke fysiotherapeut een eigen webshop



**Als fysiotherapeut bent u niet alleen zorgverlener maar ook adviseur. Patiënten krijgen nu eenmaal graag gedegen, betrouwbaar advies van u. Ook over de aanschaf van een brace, een kussen of een lendenrol. Jammer dat ze voor de aanschaf ervan nog steeds op zoek moeten gaan naar een net zo betrouwbare leverancier. Gelukkig is dat binnenkort verleden tijd. Dan schaffen ze hun spullen met één muisklik aan in uw webshop. Daarmee biedt u service en gemak aan uw patiënten. Bovendien wordt u er zelf ook wijzer van.**

Het initiatief voor deze webshops komt van de bedrijven Pharmeon en Bodybow Healthcare. Beide geen onbekenden in de wereld van de fysiotherapie. Pharmeon is een internetbedrijf dat zich heeft gespecialiseerd in de zorg. Het maakt websites voor fysiotherapeuten en andere paramedici, apotheken, huisartsen, tandartsen en zelfs dierenartsen: inmiddels ongeveer 2500 websites in totaal. Oprichter Gideon Kreytz en salesmanager Heino Burgers zien het als hun missie om zorgverleners al hun internetproblemen uit handen te nemen. En dat gaat verder dan het bouwen van een mooie site alleen. Zo zorgen ze regelmatig voor actuele informatie op de websites die ze bouwen, bijvoorbeeld over paramedische ziektebeelden. En ze verversen elke week het professionele nieuws op de sites. Heino: "Omdat wij al sinds zo'n tien jaar meelopen in de zorg, weten we welke ontwikkelingen daar plaatsvinden. Daardoor kunnen we bijvoorbeeld snel bepalen wat nieuws is en wat niet." Gideon: "En interessante ontwikkelingen in de ene branche kunnen wij gemakkelijk doorvertalen naar een andere. Zo hebben we voor de huisartsen e-consulting opgezet: een vorm van digitale consultatie die ook heel goed kan werken voor andere beroepsgroepen."

### De keuze is aan u

Bodybow Healthcare is leverancier van hulp- en comfortmiddelen als hoofdkussens, lendenrollen, braces en zitballen. Jethro Knoop en Willem Mulder zijn eigenaren van Bodybow Healthcare. Willem: "We merken dat veel fysiotherapeuten bij ons producten inkopen en ze soms weer doorverkopen aan hun

klanten. Of dat ze hun klanten doorverwijzen naar een winkel. 'Dat kan veel gemakkelijker', dachten wij. Met een eigen webshop verkoopt elke fysiotherapeut zijn eigen Bodybow Healthcare producten, zonder de rompslomp die het inkopen en verkopen van producten doorgaans met zich meebrengt."

Hun producten kunnen fysiotherapeuten, die dat willen, straks dus in hun digitale etalage zetten. "Dat wil zeggen: alleen die producten waar ze zelf achter staan", aldus Jethro. "Het is beslist niet de bedoeling om fysiotherapeuten ons assortiment op te dringen." Overigens is Jethro overtuigd van de kracht van de producten: "We werken alleen met veilige materialen, dus zonder gevaarlijke weekmakers en zware metalen. Verder zijn we altijd op zoek naar de laatste trends in oefenmaterialen en comfortproducten. Door onze jarenlange ervaring in de branche kunnen we onze afnemers deskundig advies geven."

Jethro benadrukt dat de webshop moet worden beschouwd als een vorm van serviceverlening aan de fysiotherapeut en zijn patiënten. "Voor de patiënten

is het prettig dat ze straks hun hulpmiddelen rechtstreeks bij hun eigen fysiotherapeut kunnen kopen. En voor de fysiotherapeut is het fijn dat hij zijn klanten voor hun aankopen niet langer hoeft door te sturen."

### Geen rompslomp

Voor de zeshonderd fysiotherapeuten die al een website via Pharmeon hebben, is het activeren van een eigen webshop een eitje. Voor hen is het bij wijze van spreken 'niet meer dan het plaatsen van een extra vinkje in het systeem', zoals Jethro zegt. "De shop is integraal onderdeel van de site van de fysiotherapeut zelf. Klanten die deze shop bezoeken, worden dus niet doorgeleid naar een ander verkoopkanaal. Zij kunnen straks 24 uur per dag, zeven dagen per week, bij hun eigen fysiotherapeut winkelen. Zonder dat die daar de rompslomp van heeft. Want het verzen- den van de spullen, het voorraadbeheer, de facturering, de garanties – het wordt allemaal voor hem geregeld. En veelal krijgt de klant al de volgende dag zijn bestelling thuisgestuurd."

Voor de fysiotherapeuten met een website via Pharmeon is de webshop gratis. Heeft u nog geen eigen website, dan kunt u bij Pharmeon voor € 29,50 per maand een website, inclusief webshop afnemen. Daar zijn de kosten voor hosting en onderhoud bij inbegrepen. De eerste twee maanden kunt u bovendien gratis uitproberen of de site bevalt. Bodybow Healthcare ondersteunt de promotie van uw webshop met folders en brochures voor uw patiënten. □

#### De voordelen van uw eigen webshop op internet

- U biedt extra service aan uw patiënten.
  - U bepaalt welke producten van Bodybow Healthcare u wilt aanbieden
  - U hebt geen omkijken naar logistiek en administratie en vragen over het product
  - U ontvangt 20% commissie over elke order
- Neem voor meer informatie of het activeren van uw eigen webshop contact op met Pharmeon: [customerservices@pharmeon.nl](mailto:customerservices@pharmeon.nl).



Heino Burgers (Pharmeon)



Willem Mulder (Bodybow)



Gideon Kreytz (Pharmeon)



Jethro Knoop (Bodybow)