

Baby Sensory Case Study - Hjördis Barfoot

Hjördis Barfoot begon als een van de eerste franchisenemers van Baby Sensory in Nederland en geeft 9 maanden na haar start inmiddels op drie locaties de Baby Sensory lessen.

Hjördis is van oorsprong neonatologie verpleegkundige en is werkzaam geweest op verschillende afdelingen binnen universitaire -en algemene ziekenhuizen en de GGZ - verslavingszorg. Als verpleegkundige, projectmedewerker en leidinggevende en heeft ervaring opgedaan als werkbegeleider en praktijkbegeleider. Hjördis: "Ik ben heel erg geïnteresseerd in en gefascineerd door de ontwikkeling van baby's. Als moeder van twee jongens heb ik hun babytijd genoten, maar had het erg leuk gevonden als ik zo iets leuks en constructiefs had kunnen doen als Baby Sensory.

Waarom ben je een Franchisebedrijf begonnen, Hjördis?

Ik heb al een hele tijd het idee gehad om iets voor mijzelf te beginnen. Het moest iets met jonge kinderen zijn, iets dat in het verlengde van mijn interesseveld lag, waar ik ook al in mijn werk als IC-verpleegkundige mijn passie in kwijt kon. Nadat ik van Baby Sensory had gehoord, viel alles op zijn plaats!

Waarom Baby Sensory?

Er zijn best wel een aantal leuke activiteiten voor kleuters, maar voor baby's en peuters is er minder aanbod en er is zeker geen programma wat zo goed in elkaar zit als Baby Sensory. Nadat ik het programma met enkele anderen in Kopenhagen ben gaan zien, met ouders heb gesproken en de reacties van de baby's heb gezien en natuurlijk met de locale franchisenemer had gesproken, wist ik het zeker: dit wil ik gaan doen. Vervolgens in Nederland mijn marktonderzoek afgerond en met erg goede ondersteuning van de franchisegever een ondernemingsplan en een begroting gemaakt en dit door verschillende partijen laten toetsen.

Hoe zijn de eerste negen maanden verlopen?

De tijd is omgevlogen! De eerste maanden ben ik druk geweest met het voorbereiden op de start van mijn eigen lessen en het vinden van een geschikte locatie. Het ontvangen van al het lesmateriaal is een feestje! Vervolgens voorbereiden van de eerste proeflessen en natuurlijk het vinden van de eerste deelnemers: flyereren, posters ophangen, stukjes schrijven voor de locale weekbladen en websites. De eerste lessen waren in januari 2011, dus midden in de winter. Elke maand groeien mijn klassen nog en ik ben inmiddels een derde locatie gestart. De weken zijn druk met het voorbereiden van de les (zeker in het eerste jaar), het geven van de les, maar ook met wervingsactiviteiten, zoals flyereren, schrijven van artikelen, plaatsen van stukjes in krantjes etc. en het onderhouden van contacten met de ouders en met professionals in de kindzorg. Het geven van de lessen geeft enorm veel voldoening! Het contact met de ouders is leuk en de reacties van de baby's zijn geweldig! En het is zonder meer geweldig dat je met de inhoud van dit programma kan bijdragen aan de vroegste fase van de ontwikkeling van een kind, waar ze de rest van hun leven van kunnen profiteren!

Welke ondersteuning heb je van Baby Sensory gehad bij de opstart van je bedrijf?

Voordat je als franchisenemer bent gestart gaat er al een heel voortraject aan vooraf: kennismakingsgesprek, uitleg over de lesprogramma's, handboeken, muziek, bepalen van de regio, het schrijven van een ondernemingsplan en het maken van een meerjarenbegroting etc. Dit traject is geheel vrijblijvend. Nadat de franchiseovereenkomst is getekend, krijg je toegang tot het intranet met veel beschikbaar marketing materiaal, advertenties, posters etc. die je naar eigen wens kunt aanpassen. Ook wordt er een webpagina voor je opgezet en ben je direct al vindbaar doordat er goed gebruik gemaakt wordt van de relevante Google zoekmachines. Je krijgt je een eigen e-mailadres, je visitekaartjes, posters, briefpapier etc.; eigenlijk staat alles voor je klaar om direct te kunnen beginnen! De training is goed verzorgd, uitdagend en na afloop ben je moe, maar voldaan en vol energie om echt te gaan beginnen.

De franchisegever is goed bereikbaar en altijd hulpvaardig. Er is veel kennis over het opstarten van een bedrijf en er is ook alle aandacht bij het opstarten van je marketingactiviteiten.

Hoe zie je jouw bedrijf over een jaar?

Dan ben ik zeker 6-8 klassen aan het geven en druk met het opstarten van het tweede programma, Toddler Sense, wat in 2012 zal worden gelanceerd. Inmiddels word ik ook ingezet als trainer/coach bij Baby Sensory en kijk ik er naar uit om mijn eerste klassenleidster aan te nemen!

Zou je het weer doen als je precies wist waar je aan begonnen was?

Absoluut! In de eerste plaats is de informatieverstrekking voordat je de franchiseovereenkomst hebt getekend, erg compleet en weet je waar je aan gaat beginnen. In de tweede plaats kan ik mijn ideaal realiseren: mijn eigen bedrijf met activiteiten waar ik voor 200% achter sta. In de derde plaats werkt het zoals ik had verwacht; wellicht wat meer inspanning dan ingeschat, maar je kunt dat natuurlijk ook zelf bepalen. Dat zal dus wel een persoonlijke eigenschap zijn!