

De Wellness Verkoopkalender

Wat je elke maand moet adverteren om het hele jaar vol te zitten.

De meeste installateurs adverteren pas als de telefoon stil valt. Dan ben je te laat. De vraag naar zwembaden, spa's en sauna's beweegt met de seizoenen, en je advertenties moeten vóór de piek draaien, niet erin. Deze kalender laat per maand zien waar de vraag zit en wat je dan promoot, zodat je agenda vol is vóór je concurrent wakker wordt.

Maand	Vraag zit op	Wat je adverteert	Waarom
Jan	Zwembad (oriëntatie)	"Plan je zwembad voor de zomer", adviesgesprek	Mensen dromen in de winter en beslissen in het voorjaar. Wie nu binnenkomt, tekent in maart.
Feb	Zwembad, zwemspa	Showroombezoek + offerteaanvraag	Start hoogseizoen aanleg. Bouwtijd betekent: nu boeken voor de zomer.
Mrt	Zwembad, zwemspa	Volle aanlegcampagne	Beslismoment. Hier valt de meeste seizoensomzet.
Apr	Zwembad, jacuzzi	Aanleg + "laatste plekken dit seizoen"	Schaarste werkt: de agenda voor zomeroplevering loopt vol.
Mei	Jacuzzi, spa	Snelle plaatsing voor de zomer	Korte levertijd verkoopt: "voor de zomer in je tuin".
Jun	Jacuzzi, spa, sauna (start)	Jacuzzi nu, sauna vooruit	Zwembad-aanleg loopt af; jacuzzi blijft, sauna komt op.
Maand	Vraag zit op	Wat je adverteert	Waarom
Jul	Jacuzzi, onderhoud	Plaatsing + onderhoud/service	Rustiger voor aanleg. Houd volume met service en jacuzzi.
Aug	Sauna, infraroodcabine	"Maak je tuin klaar voor het koude seizoen"	De vraag naar warmte begint te kantelen.
Sep	Sauna, infrarood, spa	Volle saunacampagne	Hoogseizoen voor warmte-producten.
Okt	Sauna, infrarood	Aanleg vóór de winter	Mensen willen het binnen hebben vóór het écht koud wordt.
Nov	Sauna, jacuzzi, cadeau	"Wellness als investering" + decemberactie	Warmte verkoopt, en de feestmaand opent de portemonnee.
Dec	Sauna, oriëntatie zwembad	Sauna nu + zwembad-oriëntatie	Sluit het jaar met warmte, zaai voor het voorjaar.

De drie regels die het verschil maken

1. Adverteer vóór de piek, niet erin. Reken terug vanaf je drukste maand en zet de campagne één tot twee maanden eerder live.

2. Eén product per campagne. Een advertentie die alles tegelijk aanbiedt, verkoopt niets. Kies het product dat bij de maand past.

3. Vraag om de afspraak, niet om de klik. Een like betaalt geen rekening. Stuur naar een aanvraag of showroombezoek.

Wil je weten hoeveel aanvragen er in jouw regio te halen zijn?

Deze kalender vertelt je wát en wannéér. Het systeem dat de aanvragen binnenhaalt (advertentie, landingspagina, opvolging) bouwen wij.

[Plan een gratis groeigesprek →](#)