

# JOYCE DE WIT COACHT PEDICURES

Zes jaar lang had Joyce de Wit een bloeiende pedicurepraktijk. Nu zet ze haar ervaring als pedicure en als ondernemer in voor pedicures en andere ondernemers in de beautybranche. **Met trainingen, webinars, podcasts en de Facebookgroep 'Beauty Business Groep'** inspireert zij vakvrouwen die meer ondernemer willen worden. Voor VoetVak+ gaat ze een column schrijven. Wie is Joyce?



Joyce de Wit komt uit ondernemersgezin in Reeuwijk, vertelt ze. Dat wil zeggen: de mannen waren ondernemers, haar vader, opa's en vele ooms. "Mijn moeder was huisvrouw. Zij zorgde voor het huis, de kinderen en de tuin en was mantelzorger. Een traditionele rolverdeling dus. Bij mijn vriendinnen waren ook alle moeders thuis. Dat je als vrouw moet 'dienen' kreeg ik al jong mee. Hoewel met mijn cito-score de Havo bereikbaar was, ging ik op aandringen van mijn ouders toch naar de huishoudschool. Ik dacht: ik ga later niet werken, ik moet een goede huisvrouw en moeder worden. Dus leerde ik koken, strijken en ramen lappen. Na vier jaar besloot ik in de kinderverzorging te gaan, daarna werkte ik in de gehandicaptenzorg. Zorgen was immers wat ik had gezien en waar ik voor op de wereld was. Ik heb daar nooit aan getwijfeld. Ik genoot van de baby's, de bewoners, had lol met mijn collega's en trouwde toen ik 23 jaar was. Op mijn 25ste kreeg ik onze eerste dochter. Er zouden nog twee zoons en een dochter volgen. Ik was fulltime thuis voor de kinderen: je hebt tenslotte niet voor niks voor kinderen gekregen, dan moet je er ook voor zorgen. Ik rende me rot in onze tweehonderd jaar oude boerderij. Net als mijn moeder vroeger. Toen de jongste vier jaar werd, wilde ik iets doen in de tijd die vrij kwam tussen 9 en 3 uur. Ik had geen idee wat ik leuk vond, maar het moest een baan zijn die niet ten koste ging van de zorg voor de kinderen. Pedicure bleek perfect: eigen tijd indelen, thuis zijn voor de kinderen, zelf geld verdienen en alles onder controle houden. Voor in de boerderij hadden we een kamertje over met een eigen entree en wc. Een prachtkans. De basisopleiding bij IMKO in Rotterdam vond ik gelijk heel leuk. Ondertussen ging ik oefenen en richtte ik de praktijk in. Aanvankelijk wilde ik gelijk door voor medisch pedicure, maar na twee modules bleek dat ik daar niet blij van werd. Al dat gedoe met die zorgverzekeringen... Sommige collega's kun je wakker maken voor een ulcus, maar mij niet! Al heel snel had ik voor ogen wie mijn 'ideale klant' dan wél was: een vrouw tussen de 30 en 40 jaar, een tweeverdiener met weinig tijd voor zichzelf die geniet van een momentje voor zichzelf in de pedicurestoel. Die wil betalen voor een fijne 'beleving'. Nou, het aanbod en de inrichting van 'De Voetpraktijk' bleek aan te slaan bij deze doelgroep. Mijn agenda liep binnen een jaar vol. Drie dagen in de week van half negen tot drie en 's avonds van zeven tot tien was ik in touw. Ik was zelf een wandelend reclamebord: iedere middag stond ik mijn pedicurepak met logo op mijn rug bij school. De drukbezette, werkende moeders kwamen gelijk een afspraak maken."

### ONDERNEMERS IN DE STOEL

Joyce was trots op haar bloeiende praktijk en wilde de beste zijn in de omgeving: "Als pedicure heb je een vak geleerd, maar krijg je geen les in ondernemen. Ik had dat wel gemist. Ik was altijd supertrots als ik complimenten kreeg van andere moeders op het schoolplein dat ik zoveel ballen omhoog hield. Dat gaf mij mijn eigenwaarde. Maar het is een eigenwaarde van buitenaf, van anderen, omdat ik keurig binnen de lijntjes liep en iedereen te vriend wilde houden. Mijn ondernemersbloed stroomde, maar mijn moederhart en zorghart klopten ook luid. Ik merkte dat het me begon



Achter dit raam stond de pedicurestoel van Joyce.

"MIJN COLLEGA-PEDICURES GAAN ME MEER AAN MIJN HART DAN MIJN PEDICURE-KLANTEN"

te benauwen. Dat ik me afvroeg: 'Is dit het nou? Ik wil met alle liefde voor iedereen zorgen, maar IK dan?' Ik heb ook gevoelens en verlangens.' Wilde ik altijd onder het juk van het dorp blijven? Of mijn eigen pad gaan, mijn eigen leven kiezen? Ik besloot het laatste en ging op mijn eigen manier ondernemen. Dus begon ik businesscoaches te volgen, alles te lezen over ondernemen en ging naar events. Ik leerde nee zeggen en goede prijzen te vragen. Ondertussen draaide ik de volle praktijk, het huishouden en had ik de zorg voor de kinderen. Oh ja, ik deed ook nog de marketing van ons Bed & Breakfast 'Het Stalhuys'. Ongemerkt begon ik met mijn ondernemerservaring en -kennis de vrouwelijke ondernemers in mijn pedicurestoel te coachen. De bloemisten, cateraars, pedicures en schoonheidsspecialistes kwamen niet alleen voor hun voeten bij mij, maar ook voor hun zes-wekelijkse coachingsgesprek over ondernemen! Kennelijk hadden zij minder kennis over ondernemen dan ik inmiddels had. Ik was hun klankbord en sparring partner. Dan spraken we over onderwerpen als 'Hoe kom ik aan klanten', 'Hoe kan ik social media inzetten als marketingtool', 'Hoe bepaal ik mijn prijzen' etc. Maar ook: 'Hoe ga ik om met de verwachtingen van anderen'. En: 'Wat als mijn ambities botsen met eisen die mijn gezin aan mij stelt'. Want hoezeer ik ook geïnspireerd werd door het ondernemerschap van mijn vader, ik had ook goed naar de rol van mijn moeder gekeken.

Ik merkte dat de vrouwelijke ondernemers in mijn stoel hiermee worstelden. Omdat ik ze tijdens de pedicure-behandeling al coachte, dacht ik: waarom maak ik hier geen bedrijf van? Ik startte Joyce de Wit Coaching op, omdat ik voelde dat dit is wat ik te doen heb hier op aarde. Als coach kan ik andere vrouwen laten voelen dat ze niet alleen zijn. Ieder traject is maatwerk, toegesneden op de vraag en situatie van de klant. Of je nu je bedrijf nieuw leven in wil blazen of worstelt met de balans zakelijk-privé. Mijn coachingstrajecten gaan live, in mijn ruimte in Gouda, of online. Je kunt ook twee dagen naar onze B&B komen. Daar mag je uitrusten, ervaren, leren en ontspannen. En we gaan aan de slag om weer meer energie te krijgen van jouw praktijk of salon."

### IK WIL VLIEGEN!

Joyce zit zelf vol energie en haar ambities waren groot: "In december 2020 besloot ik twee keer in de week een podcast te maken, de Beauty Business Podcast op Spotify, om mijn verhaal te vertellen en mijn kennis te delen. Iedereen mag van mij leren. In april 2021 startte ik met de besloten Facebookgroep Beauty Business Groep. In augustus 2021 waren er al 1,6 duizend leden en hebben 4,2 duizend luisteraars mijn podcast gevonden. Onlangs is de 70ste aflevering de lucht in gegaan. Aanvankelijk combineerde ik het pedicuren en de coaching. De praktijk draaide als een dolle, ik had al een tijd een klantenstop. Ik verhoogde mijn prijzen, maar iedereen bleef. Ik kreeg ze maar niet weg... Ik ging minder uren werken, maar ook dat hielp niet, want de coachingsklanten vroegen steeds meer aandacht. Eind juli heb ik mijn praktijk helemaal gesloten. Mijn collega-pedicures gaan me nu eenmaal meer aan mijn hart dan mijn pedicureklanten. Het deed wel even zeer om te stoppen met de praktijk, want je hangt met veel draadjes aan je klanten vast. Maar de pedicure in de buurt die mijn klanten overnam, zei blij: 'Wat heb jij leuke klanten!'. En ik krijg de kans om mijn vleugels echt uit te slaan en op pad te gaan. Ik wil vliegen!"

### DIT GEEFT VOLDOENING

Iedere ochtend als ik wakker word, wil ik iets goeds doen. Ik krijg zoveel voldoening uit het inspireren van vakvrouwen.



Half juli hing Joyce haar pedicureschort definitief aan de wilgen...

Ik coach schoonheidsspecialisten en andere ondernemers met dienende beroepen en uiteraard ook veel pedicures. Veel pedicures kampen met een 'luxeprobleem': te veel klanten. Zeker nu er zoveel (ambulante) pedicures met hun praktijk stoppen, is de vraag groot. En pedicures zijn zulke lieverds. Hun zorghart breekt als er een beroep op hen wordt gedaan. Ze staan altijd 'aan' en zijn niet meer de baas over hun agenda. Laatst vertelde iemand me dat ze amper in de tuin in de zon kan liggen. Dat ze de appjes van klanten niet kan negeren omdat ze denkt: "Als ze eens wisten hoe lui ik hier lig te zijn." Veel pedicures blijven maar pleasen en werken tot elf uur 's avonds door tot het hun zelf opbreekt. Ik zeg dat ik het begrijp. Dat ik weet hoe het is om een praktijk en een gezin te hebben. Maar: ik ben niet hun vriendin. Ik help mijn klanten om vooruit te komen. Ik heb altijd vrouwen, coaches en mensen om me heen gehad die mij hielpen met het nemen van grote beslissingen en die in mij geloofden. Die mij groter zagen dan ik mezelf zag. Zo'n vrouw probeer ik voor mijn klanten te zijn. Dat kan, omdat ik uit eigen ervaring weet hoe lastig het is om te dealen met een omgeving die hetzelfde blijft, ook als jij verandert. Ik zat pas in de tuin koffie te drinken met mijn vader. Mijn man was binnen nog even aan het stofzuigen. Mijn vader vroeg verbaasd: "Moet een vrouw dat niet doen?" "Nee pa, wij hebben afgesproken dat we het samen doen. En ja, dat vindt Edward goed." Ik neem mijn vader niet kwalijk dat hij daar niks van begrijpt. Hij is in een andere wereld opgegroeid en heeft mij opgevoed naar de maatstaven van die tijd. Maar in deze tijd is het belangrijk dat vrouwen hun eigen leven bepalen en keuzes maken die voor hen goed voelen. Coaching kan helpen om los te komen van vastgeroeste gewoontes en om je niet laten tegenhouden door gedachten als "Dit wilde ik toch zelf?" en "Wat zal het dorp hiervan vinden?". Ik kan pedicures ondersteunen zodat ze het plezier en enthousiasme terugvinden dat ze hadden toen ze met het vak begonnen. Zodat ze worden wie ze moeten zijn om hun praktijk te draaien op hun eigen voorwaarden en zelf de beslissingen nemen!"



De naam van de praktijk is van de auto, maar de voetjes mochten blijven.



In de komende nummers van VoetVak+ schrijft Joyce de Wit een column over ondernemen.