

🔊 LUISTER DIT VERSLAG

-10%

1,0x

+10%

+25%

1,0x

↓ Download naar telefoon

Vorbereiding voor het videogesprek waarin Jamal Camil helpt zijn AI/Claude/bot-automatisering naar een hoger niveau te brengen. Camil zit ~1 jaar achter waar Jamal nu is — Jamal's bestaande bouwstenen (WhatsApp-bot, reminders, lead-intake, social) zijn vrijwel 1-op-1 herbruikbaar.

Google Meet: <https://meet.google.com/yih-ypxn-xxb>

1. Wie is Camil + zijn bedrijven

Camil Bouwhuis — padel-ondernemer uit **Rijswijk** (zelfde stad als Haarvisie).

- Achtergrond: ~10 jaar tennistrainer, daarna padel; officiële padel-certificering in 2016.
- **Hello Padel Academy Nederland** — mede-opgericht in 2015 met Alex Luneman. Camil = CEO. Een padel-les/trainings-organisatie (geen baanverhuur-app), **8 locaties** in regio Haaglanden/Delft/Zoetermeer/Rotterdam.
- **Estate Padel Club Rijswijk** — Camils eigen baan-locatie op Park Welgelegen: 6 outdoor padelbanen + horeca. Lid Business Netwerk Haaglanden sinds 2023.
- **Tennispark Welgelegen** (Rijswijk) — 17 tennis- + padelbanen; Estate Padel Club ligt op dit terrein.

Wat Hello Padel aanbiedt: groeps- en privétraining (online te boeken), Kids Department (vanaf 5 jaar), Matchplay-sessies, LEVEL-check (niveaubepaling), cadeaubonnen, en **coach-opleidingen** (de "school die padelleraren opleidt"). 11 trainers, veel Spaanse/Argentijnse coaches.

Huidige stack: al een online boekingssysteem op de site. Voor baanverhuur draait de markt op Playtomic/Matchi. **Geen publieke vermelding** van Camil met AI/automatisering/CRM — hoogstwaarschijnlijk nog "los boekingssysteem + de rest handmatig".

2. Slimme vragen om te stellen

1. Welk systeem voor baanboekingen + lesplanning (Playtomic, Matchi, eigen) — en praten die met elkaar?
 2. Waar gaat de meeste tijd van jou/je team in zitten die géén lesgeven is?
 3. Hoeveel no-shows + last-minute afzeggingen per week, en hoe vang je die nu op?
 4. Hoe komen nieuwe klanten binnen (bellen, mail, IG-DM, formulier) en wie beantwoordt dat?
 5. Hoe plan en betaal je je 11 trainers, en hoe match je ze aan lessen en niveaus?
 6. Hoe beheer je de coach-opleidingen (aanmeldingen, voortgang, certificering)?
 7. Welke vragen krijg je elke dag opnieuw van klanten?
 8. Heb je al iets met AI geprobeerd — en wat hield je tegen?
-

3. Hoogst-impact automatiseringen om voor te stellen

1. **No-show & afzeg-flow** — WhatsApp/e-mail reminders (24u/2u vooraf) + automatische wachtlijst-vulling bij afzegging. Banen zijn een bederfelijk product; een leeg uur is verloren omzet. Snelste euro. Jamal heeft dit patroon al (Soraya-bot, reminders).
2. **Lead-intake + klantenservice-chatbot** (WhatsApp + website + IG-DM) — FAQ (tarieven, niveaus, locaties), kwalificeert leads, boekt proefles. Houdt mensen "binnen het huis". Coco/Soraya-recept opnieuw bruikbaar.
3. **Trainersrooster-agent** — matcht trainer aan les op locatie, beschikbaarheid en niveau; signaleert gaten/dubbelboekingen. Bij 8 locaties + 11 trainers nu vermoedelijk handwerk = hoge waarde.
4. **Opleidings-/cohortbeheer** voor de coach-school — aanmeldingen, voortgang per cursist, certificaten, mails per fase. Tweede business met eigen admin-pijn.
5. **Marketing/social-automatisering** — auto-content (open dagen, toernooien) + niveau-gestuurde nurturing ("beginners die LEVEL-check deden → vervolgcursus"). Sluit aan op Camils groei-thema; Jamals blog2shorts-ervaring herbruikbaar.

Fase 2 (lagere prio): dynamische baan-prijzen (daluren goedkoper), toernooi-organisatie, facturatie.

4. De markt (wat Camil al gebruikt/concurreert)

- **Playtomic** — de-facto standaard, app + website voor baanboeking, 16.000+ banen wereldwijd, + Playtomic Manager (club-management).
- **Matchi** — compleet boekingssysteem voor racketsport-venues.
- **Padelmates** — sterk op spelers-matching/community.
- Aggregators (Playskan, Playground) bundelen beschikbaarheid over platforms — bewijst dat **versnippering** hét pijnpunt is.

Kernpunt: deze platforms doen *boeken*. Ze doen NIET goed: proactieve no-show-recovery, conversatie-AI op WhatsApp/IG, trainersplanning, opleidings-admin, marketing-nurturing. Daar zit Camils gat — en daar past Jamals agent-aanpak **naast** (niet in plaats van) zijn boekingssysteem.

5. Business-kant voor Jamal

- Een echte **betaalde consult/bouw-kans**: ondernemer met 8 locaties + tweede opleidings-business, duidelijke groei, bewezen handmatige pijn, geen AI-footprint.
 - **Valideert het productiseren van Jamals agent-skills buiten haar** — hetzelfde recept (Soraya/Coco-bot, reminders, content-pipeline) werkt in een ander domein. Bewijs dat de "Kapsalon AI Playbook"-gedachte breder verkoopbaar is.
 - **Slim instappunt**: begin klein met één meetbare quick win (no-show-flow of WhatsApp-chatbot) tegen een vast bedrag, laat resultaat zien, bouw uit naar trainersrooster + opleidings-beheer.
-

Bronnen

- hellowpadel.nl (+ /teamhellowpadel, /locaties)
- tennisparkwelgelegen.nl/camil-bouwhuis-2
- voorburgsdagblad.nl — "Padel steeds populairder"
- businessnetwerken.nl/haaglanden — Estate Padel Club

- [playtomic.com](#) (+ Playtomic Manager) · [padelspeed.com](#) — padel-apps overzicht