



Gerard Oltmans

*Voorzitter van de
Branchevereniging voor
Klussenbedrijven, VLOK*

De juiste sfeer uitstralen

De meeste eerste klanten komen vooral in contact met je bedrijf via mond-tot-mondreclame. Na de eerste telefonische kennismaking gaan klanten doorgaans op zoek naar meer informatie voordat ze echt contact met je opnemen. Ze willen iets van je bedrijf zien. De eerste indruk is dan doorgaans bepalend.

Ben je zichtbaar voor de klant? Ben je te vinden via Google, via klussites, via je vakleverancier, via lokale informatiebronnen, via de klusbus, noem maar op? En hoe? Belangrijk is wat je wilt uitstralen, de sfeer van de Zeeman, die van de Bijenkorf of iets ertussenin? Waar je ook voor kiest, als het maar klopt. Als je jezelf maar herkent. Als je dure serres bouwt of luxekeukens plaatst en je hebt de uitstraling van de Zeeman, dan zal het met de klant snel gaan over de prijs. Ze ruiken een voordeeltje.

Vaak genoeg zie ik websites die nauwelijks een relatie hebben met het mooie werk dat de vakmannen maken. Weet je niet hoe je de juiste snaar kunt raken, kijk dan naar bedrijfspresentaties en doe ideeën op. Sta open voor kritiek. Laat een ander (mee)kijken naar jouw uitstraling. Klopt het, dan vallen mensen minder snel over je zuurverdiende prijs.