

VLOK

journaal

visie op het klussenbedrijf

Kom in beweging

Starten kost extra energie. Het starten van een bedrijf kost extra energie. Je moet klanten vinden die van jouw diensten gebruik willen maken. Deze periode, waarin de gevolgen van de wereldwijde crisis overal is doorgedrongen, leidt ook tot terugloop van de werkvoorraad. Ook dan is de vraag: komt het vanzelf goed of moet ik extra energie stoppen in herstarten?

Heb je moeite met het binnenhalen van nieuwe klanten? Is (koude) acquisitie iets wat je liever niet doet? Je vindt het misschien onsympathiek. Bedenk je dan dat er altijd klanten op zoek zijn naar een geschikt bedrijf. En maak niet de fout door een heilig geloof te hebben in internet. In de trant van: 'Ik heb toch een site? De klant kan mij 24 uur per dag en 7 dagen in de week vinden.'

Voor veel klanten is het in huis halen van een vakman een kwestie van vertrouwen. En dat is meer dan alleen een site hebben. Daar hoort ook persoonlijk contact bij. Ben jij er ook van overtuigd dat persoonlijk contact noodzakelijk is om nieuwe (vaste) klanten te krijgen?

Dan is deelname aan de nieuwe VLOK-workshop 'Van koud contact naar warme afspraak' een 'must'! Deze workshop wordt gegeven door Peter Steffers, een sales professional met veel passie en talent voor koude acquisitie. Peter heeft in zijn carrière met succes veel nieuwe klanten binnengehaald in diverse markten. Zijn ervaringen heeft hij omgezet in presentaties en workshops. U krijgt veel praktische tips waardoor u met meer zelfvertrouwen en resultaat gaat acquireren.

Meer informatie: www.vlok.nl

Start-To-Move
resultaat in acquisitie

VSK 2014

De VLOK was – samen met Zelfstandigen Bouw – present op het Kennisplein dat door Werkspot was ingericht. In klein verband aan de koffietafel of aan statafels voor een podium kon op maat kennis voor het voetlicht worden gebracht. Daarnaast was er vanzelfsprekend ruimte voor een individueel gesprek.

Het is boeiend om te zien dat een redelijk specialistische vakbeurs door zoveel allround klussenondernemers wordt bezocht. Logisch als je bedenkt dat veel installatiewerk komt kijken bij klussen in badkamers en toiletruimten.

Minister Blok (Wonen) heeft tijdens de VSK-beurs in Utrecht de Energiebespaarlening aangekondigd. De Energiebespaarlening wordt gefinancierd vanuit het Energiebespaarfonds. Dit fonds bevat 300 miljoen euro, afkomstig van de overheid, de Rabobank en de ASN Bank. Opzet is woningeigenaren te helpen aan een lagere energierekening en het verhogen van de woningwaarde door een beter energielabel. De Energiebespaarlening is vanwege de lage rente aantrekkelijk voor particuliere woningeigenaren.



Opvallend was dat ook uit de inrichting van de stand de sfeer van de beurs naar voren kwam. Relatiebeheer was duidelijk belangrijker dan directe verkoop. Overal werd je ontvangen in een gastvrije omgeving en kreeg je het gevoel dat je komst zeer op prijs werd gesteld. Ook PCI – VLOK-partner in het programma Vakmanschap & Zekerheid - was met een stand op de beurs aanwezig. PCI verzorgde bovendien op het ZZP Plein presentaties over het waterdicht maken van natte ruimten. Tijdens de presentaties gingen de aanwezigen graag in op de uitnodiging actief mee te doen door het stellen van vragen.

VSK 2014 telde ongeveer 40.000 bezoekers, waarvan 3 procent klusbedrijven, 4 procent aannemers, 64 procent installatiebedrijven en voor de rest instellingen en overheid.



Trainingen Bouwradius

Speciaal voor klussenbedrijven houdt Bouwradius een ééndaagse training waarbij de risico's voor ondernemer en klant in kaart worden gebracht. Aan de hand van praktische tips wordt getraind in het omgaan met wisselende opomstandigheden waarbij een ongeluk in een klein hoekje zit. Je leert hoe je te werk moet gaan bij kleine en snel te behandelen verwondingen. Gewapend met deze kennis en vaardigheden kun je in je offerte het onderscheid maken naar de klant!

De kosten voor de training bedragen slechts 98 euro (exclusief btw).

Op de trainingsagenda van Bouwradius (www.bouwradius.nl/klussenbedrijven) staan dit voorjaar vermeld:

- 14 maart: Capelle aan de IJssel;
- 31 maart: Nunspeet;
- 25 april: Borculo.

Starters

Als ondernemer hoef je sinds 2013 niet meer te betalen voor de inschrijving bij de Kamer van Koophandel. De kosten komen voor rekening van het ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie (ELI). En per 1 januari 2014 is er een grote reorganisatie bij de Kamers van Koophandel doorgevoerd. Veel regionale kantoren zijn opgeheven en een aantal diensten is niet meer of alleen via internet beschikbaar.

Zo is informatie voor starters digitaal bereikbaar via www.ondernemersplein.nl. Of dat de informatie voor een doorsnee klussenbedrijf beter toegankelijk maakt, is de vraag. De informatie blijft gericht op de algemene aspecten van het ondernemerschap. Aan de andere kant is het zo dat je op een geheel andere wijze met jezelf wordt geconfronteerd. Probeer maar eens de ondernemerstest uit! En als je van de schrik bekomen bent, kun je een E-scan doen.

Leuk is om te zien welk beeld ontstaat nu inmiddels meer dan 100.000 ondernemers de E-scan hebben gedaan:

- 61% weet niet hoe te starten;
- 82% wil leren van anderen;
- 91% wil kwaliteiten ontwikkelen;
- 83% heeft behoefte aan een expert;
- 66% heeft gebrek aan zelfvertrouwen;
- 80% is pro-actief en wil vooruit.

Het zal duidelijk zijn dat de laatste eigenschap kenmerkend is voor een ondernemer. En even zo voor de hand liggend zijn de andere percentages, als je bedenkt dat de doorsnee starter voor het eerst aan de streep staat.

Heb je behoefte aan meer persoonlijke aandacht, dan heeft de Kamer van Koophandel gelukkig ook nog de bijeenkomsten 'Zo start u een eigen bedrijf'. Voor 35 euro krijg je in een dagdeel inzicht in de eigenschappen van een ondernemer, in de voordelen van een ondernemersplan, tips voor marketing en marktonderzoek, uitleg over financiën, wetten, regels en het voorkomen van risico's en een duidelijke uitleg over nut en noodzaak van de Verklaring Arbeidsrelatie (VAR).

Meer informatie: www.kvk.nl

Aktueel

Samen sterk

In KlusVise 2013-8 is het nieuwe logo dat partners van de Consumentenbond mogen voeren voor het eerst getoond. De VLOK had het logo onmiddellijk opgenomen in de nieuwe versie van de VLOK-Uitvoeringsvoorwaarden 2013.



Inmiddels is het VLOK-logo ook opgedoken bij de NS. Bij de nieuwste algemene voorwaarden voor de OV-chipcard is het logo van de door de Consumentenbond erkende tweezijdige algemene voorwaarden opgenomen.

Wij hopen dat dit jaar veel collega-organisaties het logo gaan inzetten om gegarandeerde kwaliteit zichtbaar te maken. Grote en kleine organisaties. Wil je weten welke organisaties dit logo mogen voeren, kijk dan op de lijst van geschillencommissies die zijn ingesteld door de Stichting Geschillencommissie Consumentenzaken in Den Haag: www.degeschillencommissie.nl.

VLOK VAKMANSCHAP & ZEKERHEID

Partners in Vakmanschap en Zekerheid:

fermacell

PCI
Voor bouwprofessionals

FAKRO

FAAY
WANDEN/PLAFONDS

ISOBOUW
Innovatie in isolatie

VLOK
BRANCHEVERENIGING VOOR KLUSSENBEDRIJVEN

Engellandlaan 290 Tel.: 079 - 343 62 12
2711 DZ Zoetermeer Fax: 079 - 343 62 14
Postbus 582 email: info@vlok.nl
2700 AN Zoetermeer www.vlok.nl