



Gerard Oltmans
*Voorzitter van de
Vereniging van
Klussenbedrijven,
de VLOK*

Laat zien wie je bent

Het mag dan crisis zijn, veel mensen hebben nog genoeg bestedingsruimte. Kansen zat dus, voor klussenbedrijven. Je moet de klant wel duidelijk maken dat hij zijn geld het beste bij jou kan besteden. Mensen hebben hard gewerkt voor hun geld en daarmee is dat geld een kostbaar bezit. Ze willen best wat uitgeven, maar willen er iets voor terug dat waarde voor hen heeft. De vakman kan die toegevoegde waarde leveren. Laat via de website, artikelen in de lokale krant en recensies van klanten zien welke kwaliteit je levert. Maak foto's van opgeleverde projecten.

Zorg ook voor een eerlijke en duidelijke offerte en maak duidelijk dat je met de (nakomings-)garantie extra zekerheid biedt. Kijk hoe andere klussenbedrijven het doen die een volle portefeuille hebben en leer daarvan. Bel collega's eens om ervaringen uit te wisselen en bespreek hoe jullie het beter kunnen doen. Mocht je hier moeite mee hebben, ga dan in gesprek met je (branche)vereniging. Zij kunnen je helpen om de kwaliteit die je kunt leveren te laten zien. Natuurlijk, sommige zaken kosten geld, investeringen zelfs. Maar vragen, rondkijken en leren van anderen hoeft geen geld te kosten, alleen maar tijd voor jezelf.