



Gerard Oltmans
Voorzitter van de
Branchevereniging voor
Klussenbedrijven, VLOK

Tien tips voor omzet in 2013

Wordt 2013 een beter jaar dan 2012? Wellicht voor de ondernemer die werkelijk onderneemt en de volgende uitspraak van de beroemde geleerde Albert Einstein ter harte neemt: 'Het is waanzin om betere resultaten te verwachten als je steeds hetzelfde blijft doen.' Wellicht helpen de volgende tips om net even op een andere manier te ondernemen.

- Stel meer gedetailleerde offertes op, zodat het meer- en minderwerk voor de klant (en ook voor jezelf) beter inzichtelijk wordt en uit te leggen valt. Deze offerte kun je ook gebruiken als opleverdocument.
- Beperk inkoopverlies, maak meer accurate berekeningen. Je kunt dan ook scherpere prijzen afgeven.
- Zet een lokale pool op voor speciaal gereedschap. Zo bespaar je huurkosten.
- Toon meer hoffelijkheid in de omgang met de klant. Maak gebruik van schoonloopmatten en geef bij de oplevering een bloemetje. Klanten waarderen dit echt enorm.
- Zoek op de Bouwbeurs naar nieuwe en arbeidsbesparende materialen.
- Doe kennis en ideeën op: neem deel aan (bij)scholingsworkshops van fabrikanten.
- Ga folderen met een aanbieding voor het aanbrengen van diefstalbeveiliging in wijken met een verhoogd inbraakrisico. Deze wijken zijn bekend bij de politie.
- Installeer brandalarmunits, eventueel in samenwerking met een verzekeraar.
- Schoolconciërges worden niet meer gesubsidieerd. Een kans voor vakmensen die met collega's een conciërgepool voor scholen opzetten.
- Verricht vrijwilligerswerk om de naamsbekendheid van je bedrijf te vergroten en goodwill te kweken.