



Gerard Oltmans

Voorzitter van de
Branchevereniging voor
Klussenbedrijven, VLOK

De verbinding maken

Op de afgelopen VSK-beurs in Utrecht ontmoette ik op het ZPP Plein de Lawaai-maker in de persoon van Richard Bordes. Hij maakte zijn toehoorders duidelijk hoe je sociale media slim kunt inzetten. Een belangrijke tip: zoek contact met je (toekomstige) klant en leg de verbinding. Makkelijk gezegd. Want hoe bind je zo'n klant? Door hem onder meer via Facebook regelmatig bij te staan bij klusjes die hij zelf uitvoert. Je maakt een zakelijke pagina en geeft daarop tips over actuele onderwerpen als beveiliging en kleine klusjes als het reinigen van goten, welke kit gebruik je wanneer, noem maar op. Beantwoord vragen van mensen snel. Maak ook foto's van je projecten. Plaats ze op je FB-pagina, maak het persoonlijk met een foto van jezelf. Mensen kijken graag naar mensen. Vraag om een recensie van je klus. Je klanten vinden het leuk als je trots bent op je werk. En vermeld je mobiele nummer. Doseer je info, houd het zakelijk en actueel. Want ook hier geldt, kwaliteit telt.