



Gerard Oltmans

*Voorzitter van de
Branchevereniging voor
Klussenbedrijven, VLOK*

Ik ben goed

'Ik ben goed!': dat is de toon van veel websites van vakmensen. Een en ander wordt onderbouwd met foto's van de resultaten van verbouwingen. Uiteraard mag iemand trots zijn op het geleverde vakwerk en dit uitdragen. Maar wat onderscheid hem van andere bedrijven? Doorgaans weinig. Wat ik ook zie zijn plaatjes van leveranciers. Dan neem je de klant niet serieus. Of beter gezegd, de vakman in kwestie verdiept zich niet in de klant. Wat vindt een klant belangrijker: mooie plaatjes of referenties van andere klanten? Referenties. De lovende commentaren van de mensen waarvoor hij geklust heeft, zijn goud waard.

Deze referenties kom ik maar op weinig sites tegen. Heb je een klus geklaard waar je trots op bent, dan is de klant ongetwijfeld ook blij met het resultaat. Vraag deze klant of je zijn complimenten op je site mag plaatsen.

Neem de klant wel in bescherming en vertel hem dat je alleen zijn gegevens zult verstrekken aan serieuze belangstellenden. Zo voorkom je dat deze mensen onnodig worden lastig gevallen. Het gaat om kwaliteit in doen en laten.