



gerard

Gerard Oltmans

*Voorzitter van de
Branchevereniging voor
Klussenbedrijven, VLOK*

Mijd de offertetombola

De Consumentenbond publiceerde onlangs een onderzoek waarin de organisatie consumenten suggesties geeft voor het aanvragen van offertes. De consument zou het beste minimaal maar liefst drie offertes moeten aanvragen om een goede vergelijking te kunnen maken. Dus zijn er van de drie vakmensen twee voor de kat zijn viool aan het rekenen. Ook Vereniging Eigen Huis zet vakmensen aan het werk. Achter het bureau welteverstaan. In een brief die ik ontving, nodigt de organisatie mij uit om een offerte aan te vragen voor het uitvoeren van schilderwerk aan mijn huis. De vereniging stelt dat door collectieve inkoop de schilderkosten voor een tussenwoning circa 700 euro lager kunnen liggen. Ik kan binnen één werkdag een offerte toegestuurd krijgen en mag ook controle op het werk achteraf door de Vereniging Eigen Huis verwachten. Ga daar maar eens aan staan als vakman. Niet dus.

Maar er is hoop voor de vakman die een hekel heeft aan deelname aan offertetombola's. Als ik aan vakmensen vraag hoe zij aan hun nieuwe klussen komen, dan luidt het antwoord meestal: via mond-tot-mond-reclame. Het voordeel van deze vorm van acquisitie is duidelijk. Je wordt rechtstreeks gevraagd. Dat scheelt heel wat offertes. Wie op deze manier klussen wil scoren, doet er wel goed aan te zorgen dat mensen in positieve zin over je spreken. Plaats referenties op je website en geef referenties. Ze zijn niet alleen werk waard, ze nemen je ook werk uit handen: het schrijven van offertes.