

Buurten

voor je business

Zichtbaar zijn tussen andere bedrijven en aanbieders, dat is een belangrijke pijler van het ondernemerschap. Alleen als je in beeld bent, op welke manier dan ook, kun je de aandacht krijgen van potentiële klanten en nodig je bestaande klanten uit om weer bij jou te kopen. Nodig? Zeker! Makkelijk? Echt niet!

TEKST: MARLEEN VAN BAAL | FOTO: CHRISTIAN FERRER EN PRISCILLA DU PREEZ

Echt waar: binnen een straal van een paar honderd meter rondom je bedrijf én je woning zitten waardevolle contacten.

Het is tegenwoordig een hele klus om op te vallen met je bedrijf. De komst van social media heeft ons veel nieuwe kanalen bezorgd waarmee we ons kunnen profileren. Maar diezelfde social media zorgen er ook voor dat iedereen die kanalen kan gebruiken, en de gratis tips hoe je dat zo optimaal mogelijk kunt doen, zijn in groten getale te vinden. Dat maakt dat iedereen die er een beetje werk van maakt om de tips op te volgen, zichzelf en zijn bedrijf prima kan profileren. Zie daartussen maar eens een eigen plek te creëren waarmee jij duidelijk zichtbaar bent!

Waardevolle contacten

Maar weet je wat we met al onze nieuwe mogelijkheden tot zichtbaar zijn heel vaak over het hoofd zien? Iets wat bijna te vanzelfsprekend is? Onze directe omgeving! We vergeten vaak dat er heel dicht om ons heen zoveel 'ouderwetse' manieren zijn om je zichtbaarheid te vergroten. Echt waar: binnen een straal van een paar honderd meter rondom je bedrijf én je woning zitten waardevolle contacten. Gewoon in jouw wijk, dorp of gemeente: het wemelt er van mensen die jouw klant kunnen worden of jou nieuwe klanten kunnen aanleveren.

Het aloude 'buurten' komt opeens in een heel nieuw daglicht te staan. In jouw omgeving zitten de mensen met wie je direct een gesprek aan kunt knopen. Aan wie je kunt vragen hoe het met ze gaat, naar wiens gezondheid, werk

en kinderen je kunt informeren en aan wie je kunt laten zien wie jij bent als persoon en als de vrouw of man áchter jouw bedrijf. En ja, natuurlijk ga je ook in op hun vragen en vertel je over wat jou bezighoudt en dat zal ook deels over jouw business gaan. Deze contacten kun je opdoen in de winkel, langs het voetbalveld, bij een sportvereniging of je kunt ingaan op de uitnodiging van een dorpsgenoot om samen 'een bakkie' te doen. Uiteraard kun jij mensen ook uitnodigen om een bak koffie te komen drinken. Dan heb je gelijk een goede reden om pauze te nemen.

Virtuele hand opsteken

En wist je dat je ook online kunt 'buurten'? Ook op jouw socialmediakanalen bevinden zich waardevolle contacten. Iedereen die de moeite heeft genomen jou te volgen op social media heeft al aangegeven interesse te hebben in jouw diensten of producten. Als ze je via je privé-account volgen, geven ze aan jou als persoon interessant, leuk of aardig te vinden. Die keuzes van mensen op social media kun je vergelijken met de mensen uit jouw leef- en werk-omgeving. Ook zij steken virtueel een hand naar je op om je gedag te zeggen en als ze reageren op je berichten tonen ze hun betrokkenheid bij jou.

Ambassadeur voor je eigen bedrijf

Al deze mensen zien jou. En jij ziet hen. Door de waarde in te zien van deze verbinding kun je daar ook zakelijk voordeel van hebben. Door de mensen in jouw





omgeving daadwerkelijk te zien en te reageren op hun initiatieven om contact te maken en door proactief zelf het contact te zoeken, word je vanzelf zichtbaar en daarmee wordt ook jouw bedrijf zichtbaarder. Voorwaarde is natuurlijk wel dat je oprecht betrokken bent en niet het buurten bewust inzet om jezelf bedrijfsmatig te profileren. Dat hebben mensen snel door en dat zullen ze je niet in dank afnemen.

Door oprecht betrokken te zijn met wat er speelt bij mensen zo dicht bij jou, creëer je een soort ambassadeurschap voor jou als persoon en daarmee ook voor jouw bedrijf. Mensen zullen je waarderen om wie je bent en als ze dan in gesprek komen met iemand die op zoek is naar wat jij aanbiedt, reken maar dat ze jou dan zullen noemen. Ook gaan mensen over je praten, dat is nu eenmaal onvermijdelijk, en om je te duiden aan derden die jou niet kennen, zal je bedrijf ook zeker genoemd worden. En kijk eens wat er dan gebeurt... dan ben je opeens zichtbaar bij een potentiële klant.

Kopen bij een 'tof persoon'

Buurten, een bakkie doen en vanuit oprechte interesse reageren op wat mensen vertellen, zowel offline als online, maakt dat je zichtbaar bent en mensen zullen je hierom waarderen;

als persoon. Maar jij bent als persoon ook de drijvende kracht achter jouw bedrijf. En één ding is zeker: mensen kopen het liefst bij iemand die wordt aangeprezen en het allerliefst kopen ze bij een 'tof persoon'.

Kijk eens met een andere bril naar de ouderwetse kanalen die er al zijn en naar het gebruik van je social media. Om jou heen bevinden zich waardevolle contacten die jou kunnen helpen met jouw bedrijf zichtbaar te maken. Maak tijd voor een praatje, toon oprechte interesse en kijk wat er gebeurt. Ik hoor het graag! ←

Marleen van Baal coacht ondernemers in de hondenbranche vanuit haar bedrijf HondZakelijk, waarbij ze zich zowel op de zakelijke en praktische als de persoonlijke

kant van het ondernemerschap richt. Ben je benieuwd wat HondZakelijk voor jou kan betekenen? Mail Marleen dan via marleen@hondzakelijk.nl voor een gratis telefonische InZicht-sessie. Binnen een halfuur krijg je waardevolle tips en weet je of een HondZakelijk-coachtraject bij jou past.

HOND
ZAKELIJK

