

Negen uur 's morgens, je eerste klant staat op de stoep. Om kwart over tien zwaai je haar uit. **Ze is tevreden, loopt weer op wolkjes en je hebt net dertig euro afgetikt.**

HOEVEEL TIJD LEK JIJ WEG?

Je boekhouder zei dat je goed bezig bent. Je draait een leuke omzet. Maar heel eerlijk? Heb je al eens gevraagd wat je buurjongen of -meisje verdient met vakkenvullen? Het levert nog net niet meer op per uur, denk ik. Als je gaat kijken naar wat je klant betaalt en wat jij eraan overhoudt, dan denk ik dat je ervan schrikt. De belasting gaat er nog af, je onkosten, diezelfde boekhouder werkt ook niet voor niks. En dan heb ik het nog niet over de hoge inkooprijzen en de energienota die ook niet mals is. Reken je alles door, dan blijkt maar al te vaak dat je jouw tijd hebt weggeven voor pakweg 25 euro in een uur.

Jouw bedrijf, jouw keuze

Het kan zijn dat dit helemaal oké is. Dat het helemaal goed is voor jou. Als je heel veel plezier hebt in je werk, als je heel gelukkig wordt van die klant die net weg is en dit gewoon een extraatje is, blijf het dan vooral zo doen. Geniet ervan en realiseer je dat dit de keuze is die je maakt. En wil je met je praktijk of salon een bijdrage leveren aan de huishoudpot en neem je jezelf als ondernemer serieus in je ondernemerschap, dan moet je je afvragen of je je prijzen niet omhoog moet doen. Of je de tijd die je aan deze twee voeten besteedt, met de helft moet minderen. In diezelfde tijd kun je namelijk ook vier voeten behandelen. Diezelfde klantbeleving kun je in de helft van de tijd neerzetten, en dan pas kun je een zinnig inkomen uit je praktijk of salon halen.

Afraffelen is niet jouw ding

En nu denk je misschien: zo wil ik niet zijn! Je kent pedicures die de boel afraffelen. Maar efficiënt werken is iets anders dan afraffelen. Ik slaagde er wel in om mijn klanten met een topbeleving en warme handdoekjes in 40 minuten weer buiten te hebben. Het zit 'm niet in de tijd, het zit 'm in de beleving. Ik was 30 minuten volledig beschikbaar. Niet alleen voor hun voeten, maar ook voor hun verhalen. En weet je, ik heb regelmatig van klanten terug gekregen dat het zo fijn is dat ze bij mij kunnen ontspannen. En dat ze dan toch nog op tijd de deur weer uit zijn voor hun andere afspraak.

Kies bewust

Jij bent de baas in je eigen bedrijf. Wat allerlei mensen ook vinden. Of het nu je collega's zijn die zeggen "een euro per minuut moet je aanhouden" of je man die zegt "je moet er veel meer mee kunnen verdienen"; het is jÓuw keuze! Als je klant om negen uur komt, kies dan bewust of je hem om 10 uur weer uitzwaait of om even over half 10. Het is allebei goed. Als jij maar weet op basis waarvan jij je eigen keuze maakt. Jouw bedrijf, jouw keuze.

'ALS JE HEEL VEEL PLEZIER HEBT IN JE WERK EN DIT GEWOON EEN EXTRAATJE IS, BLIJF HET DAN VOORAL ZO DOEN'



Joyce de Wit had jarenlang een succesvolle pedicurepraktijk aan huis. Ze coacht nu pedicures en schoonheidsspecialisten om hun praktijk of salon te draaien op een manier die aansluit bij hun wensen en persoonlijkheid. Dankzij haar brede ervaring begrijpt ze hoe lastig het soms is om je staande te houden tussen je klanten, je privéleven en wat je stiekem zelf graag zou willen. (www.joycedewitcoaching.nl)