



JE KLANT LANGS DE MEETLAT LEGGEN

Sinds het hele coronagebeuren, inclusief drie keer een lockdown zijn er veel pedicures gestopt. Om allerlei redenen. Omdat het financieel niet te doen was om te wachten tot ze weer aan het werk konden en dus een baan in loondienst hebben gevonden. Omdat het lichamelijk zwaar wordt, met pensioen gingen of omdat de lockdown ervoor zorgde dat ze gingen voelen. Voelen hoe het is om wat meer rust te hebben. Tijd voor jezelf te nemen. Er samen lekker op uit te gaan in de natuur, ze hebben hun oude hobby weer opgezocht of gunden zichzelf de tijd om eens lekker met een goed boek en een kop thee te gaan zitten.

DINGEN WAAR ZE VOORHEEN GEEN TIJD VOOR HADDEN

Want: druk, druk, druk. De klanten, de praktijk of salon moet doordraaien en die tijd voor jezelf... die nam je vaak niet of te weinig. Gedurende deze lockdowntijd heb jij je misschien ook wel voorgenomen om niet meer zo hard te werken als voorheen. Om het wat rustiger aan te doen. De agenda niet meer zo ramvol te plempen, wat vaker 'nee' te verkopen met misschien wel een klantenstop als gevolg.

HET IS BEST LASTIG OM 'NEE' TE ZEGGEN

En nu met de derde lockdown nog in het achterhoofd blijkt het toch best lastig om 'nee' te zeggen. Omdat je zo blij bent met je klanten. Omdat je blij bent dat je weer wat geld gaat verdienen. Omdat je nu eenmaal een zorghart hebt. Omdat je toch blij moet zijn dat je stoel altijd vol zit. Je mag van jezelf niet zeuren, dit is toch wat je wilde?

HOE ONDANKBAAR KUN JE ZIJN?

Boos en jezelf ondankbaar vinden. Nu heb je een goedlopende zaak, is het nog niet goed. Een luxeprobleem noemen mijn klanten dat. En dat is het ook wel. Het is alleen maar net wat je onder luxe verstaat. Een luxeprobleem is tenslotte ook een probleem. Waar je echt wat mee moet. Ja, je leest het goed: moet, voordat het je echt naar de strot grijpt.

DE VRAAG IS GROTER DAN OOIIT

Wat belangrijk is om te beseffen is dat de vraag naar pedicures op dit moment vele malen groter is dan het aanbod. Wat betekent dat ook jij waarschijnlijk veel meer

telefoontjes krijgt van nieuwe klanten die een afspraak willen maken. Zeker nu de lente voor de deur staat. Natuurlijk is dat hartstikke fijn, maar hoe ga je dat doen? Vol is vol, toch?

HET WORDT TIJD DAT OOK JIJ EISEN GAAT STELLEN

Je wilt en kunt tenslotte niet iedereen helpen. Natuurlijk kun jij iedereen helpen, we hebben allemaal voeten. Maar zo simpel is het niet. Jij moet nu ook aan jezelf denken. Aan welke eisen moeten jouw klanten voldoen om klant bij jou te mogen worden? Waar moet jouw klant aan voldoen? Wat vind jij belangrijk?

LEG JE KLANTEN EENS LANGS JOUW MEETLAT

Je zou je klant als het ware langs een meetlat kunnen leggen. Jouw persoonlijke meetlat. Met de punten die jij belangrijk vindt, waar hij of zij aan moet voldoen. Wat ik zelf het allerbelangrijkste vind is de klik. Is er een klik met je klant? Word je blij van je klant? Je klant mag kritisch zijn, maar jij ook. Jij moet zelfs kritisch zijn. Je kunt tenslotte niet iedereen helpen. Al zou je het willen. Moet je ook niet willen.



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

ALLEEN DE LEUKSTE KLANTEN

Juist die klanten die langs jouw meetlat passen, die wil jij in je stoel. En de rest? Die zoekt maar een ander meetlatje. Toch? Heb jij wat meer tijd voor jezelf. Voor een goed boek of om lekker uitgebreid te koken. Net als in de lockdown. Ik wens je veel genietplezier.