

"IK KAN IEDEREEN HELPEN,  
WANT IEDEREEN HEEFT  
VOETEN..."

'Hoe kom ik aan klanten?' Dat is wel de vraag die mij het meest gesteld wordt. En dat is niet zo gek, want we leren het niet in de opleiding. **Ja, natuurlijk hebben we allemaal een ondernemingsplan moeten maken.**

**Met je prijsberekening, wat je doelgroep is, wat je aanbod, je behandeling is. Maar op het moment dat ik dat moest maken, had ik er geen idee van hoe ontzettend belangrijk dat is.**

En vooral: dat je zo'n ondernemingsplan eigenlijk helemaal niet kúnt maken zonder eerst een paar heel belangrijke beslissingen te nemen.

Ondernemen is een vak op zich. Dus ik begrijp helemaal dat dit stuk in de opleiding een ondergeschoven kindje is, om het zo maar te noemen. Marketing en ondernemen doe je er niet effe bij, dat moet je echt leren. En dat kun je ook leren. Dat zie ik bij mijn coachingsklanten. Ze zijn al stuk-voor-stuk vakvrouwen, bij mij worden ze een betere ondernemer.

### JOUW IDEEAAL?

Voor een goedlopende praktijk of salon moet je dus een paar belangrijke beslissingen nemen. Vóórdat je een ondernemingsplan maakt, je tarieven bepaalt, je aanbod vaststelt... En de allerbelangrijkste keuze die je moet maken, is wie jouw ideale klant is. Want wie wil jij het allerliefste in de stoel hebben? Van wie word je hartstikke blij, welke klant mag jou bij wijze van spreken midden in de nacht wakker maken? Het kiezen van je ideale klant is echt het fundament van je bedrijf, want dat is het, een bedrijf. En natuurlijk denk je nu: 'Maar ik kan iedereen helpen, want iedereen heeft voeten!' En ik wil ook iedereen helpen, ik wil niemand uitsluiten. En hoe meer mogelijke klanten, hoe meer omzet, toch? Maar het werkt precies andersom.

### KEUZES MAKEN

Op het moment dat jij een ideale klant kiest, je echt inleeft in die klant, in zijn of haar wensen en behoeftes, dan kun je je daarin niet alleen specialiseren maar dan ben je niet meer de zoveelste pedicure op de hoek, doe en ben je niet inwisselbaar voor elke andere collega. En komen de mensen, jouw klanten echt voor jou. En krijg je dus klanten die bij jou passen, waar jij heel blij van wordt en waar je energie van krijgt. Zo bouw je een stevig fundament.

En op dat fundament kun je bouwen. Dan kun je je aanbod zo neerzetten en verkopen dat ze niet kunnen wachten om bij jou klant te worden. Heb je nooit gedoe over de prijs omdat ze jou graag betalen voor de enorme waarde die jij speciaal voor hen levert. En hoef je nooit op zoek naar nieuwe klanten want deze klanten zijn echte fans van jou en jouw bedrijf. Het is dus handiger om juist niet iedereen die voeten heeft te willen helpen.

### WEES EENS EERLIJK...

Vraag jezelf eens af: wil je ook iedereen helpen? Word jij werkelijk van iedereen hartstikke blij? Ik niet hoor. Ik had al snel in de gaten dat ik echt niet blij werd van een oudere klant met harde brokken eelt op zijn voet. Of een klant met een ulcus, mij niet bellen om het maar even populair te zeggen. Die verwees ik naar een collega die niets liever deed dan juist dát. Ik werd wél hartstikke blij van vrouwen

"VOOR EEN GOEDLOPENDE PRAKTIJK MOET JE EEN PAAR BELANGRIJKE BESLISSINGEN NEMEN..."



Joyce de Wit had jarenlang een succesvolle pedicurepraktijk aan huis. Zij coacht nu pedicures en schoonheidsspecialistes om hun praktijk of salon te draaien op een manier die aansluit bij jouw wensen en persoonlijkheid. Voor Joyce is het belangrijkste dat jij in je bedrijf tot je recht komt en zij snapt door haar ervaring precies hoe lastig het soms is om je staande te houden tussen je klanten, je priveleven en wat je stiekem zelf graag zou willen.

tussen de 30 en 45 jaar, die zich schaamden voor hun mycosenagels. Die never nooit open schoentjes durfden te dragen, maar dit wel heel erg graag wilden. Die vrouwen waren de ideale klant, voor mij. En voor jou? Het antwoord op die vraag is de eerste stap naar meer klanten. De vraag 'Hoe kom je aan klanten?' is dus niet zo heel simpel en snel te beantwoorden. "Voor een goedlopende praktijk moet je een paar belangrijke beslissingen nemen" Vraag jezelf liever af: 'Hoe word ik een betere ondernemer?', want jij en ik weten nu dat daar het antwoord ligt.

# Kalknagels?

Geen probleem met RopaNail kalknagel olie!






**RopaNAIL producten zijn 100% natuurlijk en gemaakt met krachtige oregano-olie afkomstig van onze eigen gekweekte oregano planten.**

- ✓ Gemaakt van onze eigen oregano-olie
- ✓ Antibacterieel en schimmeldodend
- ✓ Voor kort- én langdurig gebruik

Scan de QR code en plaats een bestelling!



[www.ropanail.com](http://www.ropanail.com) | 075 - 614 41 43 | Zaandam