

door **Gea van Oortmarsen**

Lever de klant wat nodig is!

Er is een einde gekomen aan de maandelijkse automatische bijschrijving van mijn salaris, doorbetaling tijdens ziekte en het ontvangen van een kerstpakket. Sinds 1 november behoor ik tot een nieuwe groep: de ondernemers. Naast opluchting, voel ik ook spanning: hoe kom ik aan klanten, kan ik dit wel? Gaat de belofte van ondernemerschap brengen wat ik het liefst wil?

Dat is: vrijheid, eigen baas zijn en zelf de koers uitzetten.



Inmiddels ben ik een maand verder. Welke verschillen zie ik tussen werknemers en ondernemers?

In onderstaande tabel heb ik er een aantal benoemd.

Werknemer	Ondernemer
Heeft een werkgever	Heeft klanten
Heeft een baan en functie	Heeft een doelgroep met gemeenschappelijke kenmerken en vraagstukken
Heeft (meestal) een maandelijks salaris en ontvangt in mei vakantiegeld	De klanten bepalen het inkomen en bepalen of er een vakantie van af kan.
Heeft een cv	Biedt diensten en producten aan
Solliciteert	Netwerkt altijd en overal om te acquireren, treedt naar buiten
Heeft een elevator pitch	Heeft daarnaast een marketing strategie
Heeft een beroep	Treedt naar buiten met een specialisme of Unique Selling Point
Onderhandelt over salaris	Onderhandelt over prijs van dienst en product
Ervaart en waardeert de veiligheid van een baan	Moet uit de comfort zone om zich te verbeteren en succesvol te zijn en blijven. De noodzaak om te veranderen
Denkt vaak in risico's, vermijden van onzekerheden	Denkt vooral in kansen, niches en innovaties.

Herkenbaar? Ik ben benieuwd naar jouw reactie en grootste uitdaging.

Mijn grootste uitdaging is het omgaan met onzekerheden en het binden van klanten. Mijn vervolg teambuildings trainingsopdracht heb ik gekregen door net dat extraatje te leveren waar niet door de klant specifiek om was gevraagd en wat hij wel nodig had.

2 december 2013,

Gea van Oortmarsen.

www.aicom.nl