

Hoe komt u aan nieuwe klanten?



Nieuwe klanten en nieuwe opdrachten binnenslepen is dé grootste uitdaging voor ondernemers in deze tijd. Het grootste deel van de omzet van MKB-bedrijven wordt gehaald uit de directe omgeving. Daarmee is zaken doen met bedrijven uit de eigen regio de sleutel tot succes van de meeste bedrijven. Om dit te bereiken zijn er diverse mogelijkheden zoals mailings, koude acquisitie, bijwonen van netwerkbijeenkomsten en bijeenkomsten van businessclubs, publiciteit in ondernemersbladen, etc. Wat is úw strategie om aan nieuwe klanten te komen? De mening van ons panel.

RUBEN VAN DER STROOM



UITZENDBURO DOORSTROOM

“Een klant behouden is ons hoofddoel”.

Bellen of gebeld worden, voor ons als regionaal uitzendbureau is dat de manier om aan nieuwe klanten te komen. Onze dienstverlening is er op gericht goede uitzendkrachten vrijblijvend voor te stellen bij bedrijven met als doel een nieuwe baan voor ze te vinden. Bedrijven bellen ons om hun vacatures succesvol en snel in te laten vullen. Zo komen wij aan nieuwe klanten. Persoonlijk contact is het uitgangspunt. Alle overige genoemde activiteiten leveren voor ons niet het gewenste resultaat op maar zijn slechts leuk voor de naamsbekendheid. Een klant krijgen is niet ons hoofddoel, een klant behouden wel. Als je de juiste uitzendkracht voorstelt tegen de juiste prijs doe je zaken. «

CLAIRE VAN VRIJBERGHE DE CONINGH



CLAIRE'S ASSISTANCE

“Sociale media bieden kansen”.

Om nieuwe klanten te verwelkomen is het van belang om een gedegen strategie en concrete doelstellingen voor ogen te hebben. Aan de hand hiervan kun je een plan van aanpak maken. Ik adviseer altijd om hier een complete marketingmix in te verwerken. Een advertentie in een magazine heeft bijvoorbeeld meer resultaat als je deze content ook plaats op sociale media. Interactie, merkimago, traffic en onderscheidend zijn; daar draait het in deze tijd om! Sociale media bieden hier de ultieme kansen in. Mijn tip is dan ook; tweet, like, post en tag. Maak van je huidige klanten ambassadeurs, investeer in goede webcare en leg de focus op de vraag van de klant. «

CAROLINE HULSMAN



TUNDUN COMMUNICATIE & PR

“Het winnen van nieuwe klanten is als het sluiten van vriendschappen”.

Nieuwe klanten binnenhalen is een van de uitdagingen binnen het ondernemerschap. Netwerken is daarbij een belangrijk hulpmiddel. In een persoonlijk gesprek kun je immers beter aan je gesprekspartner aflezen of jouw verhaal aanspreekt of bijsturing behoeft. Het winnen van nieuwe klanten is als het sluiten van vriendschappen. Je maakt kennis en spreekt elkaar regelmatig persoonlijk of per telefoon. Zo leer je elkaar steeds beter kennen. Je wint vertrouwen en krijgt inzicht in wat deze nieuwe “vriend” echt nodig heeft. Wanneer je vertrouwen gewonnen hebt, kun je ook open adviseren. Dit kost veel tijd, maar de investering leidt veelal tot een langdurende tevreden klantrelatie. «