



Wat maakt je onderneming een succes?



Hoor het van
ervaren
zelfstandig
ondernemers

5 gouden tips uit eerste hand

Starten met je eigen bedrijf? Wij weten hoe mooi dat is. Spannend ook. En er komt veel bij kijken. Om je te helpen extra goed te beginnen, hebben we vijf gouden tips voor je. Niet van onszelf, maar uit de praktijk van vijf succesvolle zelfstandig ondernemers in de bouw. Om ter harte te nemen. Want een vliegende start kun je maar één keer maken.

Tip 1: Bepaal het goede uurtarief



Leo Sulkers, eigenaar L.S.L. Lijmwerken

"Probeer jezelf te onderscheiden op kwaliteit en service en niet op je tarief. Goedkoop wekt niet altijd vertrouwen bij de klant. Start niet te laag, want je tarief verhogen in een later stadium is een stuk lastiger dan je tarief verlagen."

Aan service en kwaliteit hangt een prijskaartje. Dat weet jij als geen ander. Als ondernemer moet je rekening houden met meer factoren dan alleen een kostprijs. Je uurtarief komt voort uit de vraag: Wat wil je overhouden? Wat heb je nodig?

De vaste én variabele kosten die je bedrijf maakt neem je ook mee in de berekening. Denk hierbij aan gereedschappen, een bedrijfswagen en kosten voor je verzekeringen en administratie. Kijk bij het bepalen van je uurtarief ook naar je omgeving. Wat onderscheidt jouw bedrijf van de concurrenten? Focus op je eigen service. Ga bijvoorbeeld liever bij de klant langs om een offerte op te maken in plaats van telefonisch een bedrag te noemen. Zo geef je de klant de kans je te ontmoeten en kun je hem uitleggen waarom jij de beste keuze bent. Zelfstandigen Bouw heeft hier een speciaal informatieblad voor ontwikkeld. Zo kun je stapsgewijs zelf je uurtarief berekenen en inzicht in je kosten krijgen. Vraag het informatieblad *Tarief berekenen* aan via onze website.

Informatieblad Tarief berekenen

Tip 2: Laat je online goed zien



Remco Hondema, eigenaar Klussenier / De Allround Klusser

"Laat je vakwerk ook online zien. Klanten moeten je al googlend ook goed kunnen vinden. Zorg voor een website met voldoende informatie over je bedrijf en foto's van je werk. Vraag bij klanten om een referentie die je op je website en Facebookpagina kunt plaatsen."

Google is voor de meeste mensen de eerste plek waar ze zoeken naar een vakman voor hun klus. Door te investeren in je website kun je ervoor zorgen dat je hoog in de zoekresultaten komt. Plaats foto's van je vakwerk op je website en zorg dat bezoekers meteen (zónder zoeken) zien hoe ze contact met je kunnen opnemen. Wist je dat websites van zelfstandigen in de bouw twee keer zo veel werk opleveren als websites van andere bedrijven?

Veel zelfstandig ondernemers hebben een Facebook- of Instagramaccount voor hun bedrijf. Dit is ook een goede manier om geïnteresseerden op de hoogte te houden. Plaats een paar keer per week een nuttig bericht of nieuwtje en vraag klanten je pagina te liken. Als keurmerkhouders Kwaliteitsvakman ben je ook online te vinden via www.kwaliteitsvakman.nl.

Tip 3: Laat goed tekenen voor afspraken



Kees Broos, eigenaar Tegelzet- en afmontagebedrijf K. Broos

"Zorg dat de klant tekent voor iedere afspraak die je maakt. Een offerte, meerwerk of oplevering; iedere bindende afspraak heeft een handtekening nodig. Dit komt professioneel over en voorkomt latere conflicten."

Het klinkt misschien wat overdreven, maar achteraf ben je er blij om: een handtekening onder iedere afspraak. Neem altijd een blocnote met je logo mee naar de klant. Maak je een mondelinge afspraak? Schrijf hem dan even kort op en laat de klant ervoor tekenen. Zo weet je allebei waar je aan toe bent.

De klant heeft hier begrip voor, want ook hij wil afspraken zwart op wit. Het schept vertrouwen en je komt professioneel over. Ook kun je bewijzen wat je overeengekomen bent, mocht de klant later bijvoorbeeld niet willen betalen voor meerwerk.

Laat ook tekenen voor de oplevering van het werk, je algemene voorwaarden en een offerte. Dit kan later een hoop conflicten voorkomen. Deze documenten kun je via onze website downloaden.

Informatieblad Algemene voorwaarden

Tip 4:
Benut je netwerk goed



Bram Boerdijk, eigenaar Tangram Klussenbedrijf

"Gebruik je netwerk, je kent meer mensen dan je denkt. Opdrachten binnenslepen is het allerbelangrijkst. Het geeft niets als dat in het begin voor vrienden of familie is. Geef ze een aantrekkelijke korting en bouw aan je klantenkring."

Laat iedereen weten dat je voor jezelf bent begonnen. Familie, vrienden, (ex)collega's, buurtbewoners, geef ze allemaal een paar visitekaartjes mee. Maak gebruik van die gratis reclame. Het eerste jaar bouw je aan je klantenkring. Dit betekent iedere klus aanpakken en goed werk leveren. Dan krijg je positieve mond-tot-mondreclame, gratis en voor niks!

Wees niet bang om je eerste klanten een korting te geven, zeker als het bekenden van je zijn. Uiteindelijk gaat het erom dat je aantoonbare ervaring opdoet en een klantenkring opbouwt.

Vraag na iedere klus om een referentie (een kort stukje tekst over het geleverde werk). Plaats het op je website. Dit schept vertrouwen voor toekomstige klanten. Vind je het lastig die eerste paar opdrachten binnen te slepen? En/of gaat de mond-tot-mond-reclame van jouw bedrijf niet als een lopend vuurtje? Vraag het informatieblad *Opdrachten werven* aan via onze website.

Informatieblad Opdrachten werven

Tip 5:
Bouw een goede naam op



John Tuerlings, BeDaBouw

"Goed werk leveren, dat is het allerbelangrijkste. Tevreden klanten zijn je beste reclame. Maar ook afspraken nakomen, eerlijkheid en correct zijn naar de klant."

Tevreden klanten zijn de beste reclame voor je nieuwe bedrijf. Dat bereik je door goed werk te leveren, afspraken na te komen en de wensen en zorgen van je klant met respect te behandelen. Echt tevreden klanten krijg je door net dat stapje extra te zetten. Iets doen wat je niet hebt afgesproken. Dat kan iets kleins zijn, zoals een mooie bos bloemen geven na de oplevering van je vakwerk.

Hoe goed je ook je best doet, soms zijn klanten ontevreden. Een klacht, zelfs als deze onterecht is, kun je het beste goed en snel oplossen.

Een tevreden klant is veel meer waard voor een goede naam, dan de kosten die gemoeid zijn met het oplossen van de klacht. Ontevreden klanten kunnen zelfs de beste reclame worden voor je bedrijf, als jij hun klacht perfect oplost.

De vijf gouden tips voor succesvol ondernemen in de bouw



Tip 1 Bepaal het goede uurtarief

“Probeer jezelf te onderscheiden op kwaliteit en service en niet op tarief. Goedkoop wekt niet altijd vertrouwen bij de klant. Start niet te laag, want je tarief later verhogen is een stuk lastiger dan je tarief verlagen.”



Tip 2 Laat je online goed zien

“Laat je vakwerk ook online zien. Klanten moeten je kunnen vinden, ook online. Zorg voor een website met voldoende informatie over je bedrijf en foto's van je werk. Vraag bij klanten om een referentie die je op je website en Facebook pagina kunt plaatsen.”



Tip 3 Teken goed voor afspraken

“Zorg dat de klant tekent voor iedere afspraak die je maakt. Een offerte, meerwerk of oplevering; iedere bindende afspraak heeft een handtekening nodig. Dit komt professioneel over en voorkomt latere conflicten.”



Tip 4 Benut je netwerk goed

“Gebruik je netwerk. Je kent meer mensen dan je denkt. Het geeft niets als je in het begin opdrachten binnensleept voor vrienden of familie. Geef ze een aantrekkelijke korting en bouw aan je klantenkring.”



Tip 5 Bouw een goede naam op

“Goed werk leveren, dat is het allerbelangrijkste. Tevreden klanten zijn je beste reclame. Maar ook afspraken nakomen, eerlijkheid en correct zijn naar de klant.”

Heb jij ook een gouden tip?

Laat het weten. Mail 'm naar info@zelfstandigenbouw.nl.

Starterskit

Onmisbaar voor een solide basis voor je eigen bedrijf. Voor slechts € 25 ontvang je tal van informatiebladen en handige voorbeelddocumenten.

[Starterskit aanvragen](#)

Meer weten over Zelfstandigen Bouw?

0348 439 000
zelfstandigenbouw.nl
info@zelfstandigenbouw.nl

Volg ons



Zelfstandigen Bouw
VERSTERKT JOU

zelfstandigenbouw.nl