

Boomwekers vinden soms van zichzelf dat ze klantgericht werken, maar in werkelijkheid wordt er vaak 'klantgezwicht' gewerkt



Niet kiezen is verliezen

Vorige week de vierde editie van Young Growers bijgewoond. Interessant en altijd weer leuk om te zien hoe jonge boomkwekers hun eigen route vinden op het soms hobbelige pad van het ondernemerschap. Het thema van deze keer was *Ken je klant*. Het idee daarbij is: als jij weet wie je ideale klant oftewel je kernklant is, kun je de ontwikkeling van je bedrijf beter sturen. Ook hier geldt natuurlijk de aloude waarheid: niet kiezen is verliezen. Praktisch iedere boomkweker heeft te maken met een bonte verscheidenheid aan klanten en afnemers. Dat is goed, want in de boomkwekerij zit het succes vaak in de diversiteit. Maar het is belangrijk om te beseffen dat niet iedereen op deze aardkloot jouw ideale klant is. Met andere woorden: als je daarin geen duidelijke keuzes maakt, verlies je juist klanten en doelgroepen.

De ideale klant is iemand die een probleem, vraag of uitdaging heeft waarvoor jij de oplossing hebt

Voor boomkwekers kan dat een pijnlijk proces zijn. Kwekers vinden soms van zichzelf dat ze klantgericht werken, maar in werkelijkheid wordt er vaak 'klantgezwicht' gewerkt.

Hoe kom je erachter wie jouw ideale klant is? Dat is nog niet zo makkelijk, omdat dit samenhangt met een bonte mengeling van zaken. Je eigen persoonlijkheid en de omvang en ambitie van het bedrijf zijn zaken die daarmee samenhangen. En wat blijkt uit onderzoek: als klanten herkennen dat jij een bepaald type kweker bent, gaan ze jou ook als zodanig behandelen en hopelijk belonen voor de keuzes die je maakt. Kiezen wordt daarmee een proces dat zichzelf versterkt. Hoe duidelijker je bent in de keuzes die je maakt voor jezelf en je klanten, des te makkelijker klanten voor jouw bedrijf kiezen. Een van de definities van de ideale klant is waarschijnlijk universeel bekend: de ideale klant is iemand die een probleem, vraag of uitdaging heeft waarvoor jij de oplossing hebt.

Met vriendelijk groet,

Hein van Iersel (hein@nwst.nl)
Hoofdredacteur



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!