



Meer succes voor ZZP'ers
door te focussen op een niche

Erno Hannink



13

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

Deel 1 Waarom kiezen?

I.I De ontmoeting

Opgewekt loop ik richting het station. De zon schijnt en ik heb er zin in. Deze dag zou me nog veel meer brengen dan ik verwachtte. Vandaag zou ik de dame ontmoeten die van mij een echte ondernemer moest gaan maken.

Terwijl ik naar het station loop zie ik spelende kinderen. Een groepje dat voetbalt, een ander groepje dat rond het klimrek speelt. Jonge kinderen uit de buurt. Ze ontmoeten elkaar op de centrale plek in de buurt en spelen met elkaar. Ik denk aan netwerken en het netwerk waar ik zelf naar onderweg ben.

Netwerken in een VrijNetwerk

Ik was al vaker naar netwerkbijeenkomsten geweest. Wat me altijd bijbleef, is de drang bij een deel van de bezoekers om je te ‘inventariseren’. Ze proberen zo snel mogelijk vast te stellen of ze iets aan je hebben of niet. De interesse die ze tonen is vaak geconcentreerd op het zakelijke deel. Ben ik een potentiële klant voor ze of ken ik iemand die dat zou kunnen zijn? Zo niet, dan gaan ze snel verder. Ze nemen graag je visitekaartje in ontvangst.

14

1

2

3

4

5

Op zichzelf een logische werkwijze als je er vanuit een economisch standpunt naar kijkt. De bijeenkomst of het netwerk kost geld en dat moet er weer uit worden gehaald. Dit doe je door jezelf te verkopen aan de andere mensen die aanwezig zijn. Toch? Het genieten van het spelen met elkaar in de zandbak lijkt totaal verdwenen. Maar het kan ook anders.

Vandaag ga ik naar een heel ander netwerk. Een maandelijkse bijeenkomst waar je komt om andere mensen te ontmoeten. Het kost niets. Je betaalt gewoon je eigen drankjes en hapjes. Er zijn geen verplichtingen. Je kunt je dan ook nergens opgeven en je hoeft je ook nooit af te melden. Er is altijd een mix van creatieve en meer zakelijk ingestelde mensen. Men komt hier vooral om andere mensen te ontmoeten en te ontspannen na een week werken.

De maandelijkse borrel van het VrijNetwerk in Arnhem had ik al een paar keer bezocht. Vandaag zou de eerste keer worden dat ik naar de borrel in Amsterdam zou gaan. Ik moest al in Amsterdam zijn voor een andere afspraak en deze had ik gecombineerd met de VrijNetwerk-borrel.

Bij het station aangekomen koop ik een retourtje richting Amsterdam Centraal, tweede klas. De automaat print het kaartje. De trein komt er al aan en ik pak snel het kaartje en het afschrift uit het bakje van de automaat.

Het is 13.00 uur en lekker rustig in de trein. Ik ga zitten en pak mijn notitieblok en pen uit mijn tas. De trein rijdt weg. Ik blader terug in de notities en lees mijn vorige ontmoeting met Sophie nog eens na. Sophie is de bedenker van het VrijNetwerk en een heerlijk persoon.

Begin 2006 had ik een lijstje gemaakt van mensen die ik persoonlijk wilde ontmoeten. Deze personen, opvallend veel dames overigens, had ik allemaal online al ontmoet of ik had veel van hen gelezen. Het lijstje bestaat uit personen die ik heb leren kennen door het bloggen. Ze schrijven interessante artikelen op hun eigen blog of andere sites.

Sophie was een van de personen die op dat lijstje stonden. Andere namen zijn bijvoorbeeld die van Lisa en Andrea. Internationaal had ik er ook nog een aantal namen op staan, maar daarover later meer.

Mijn dag was gestart met het naar de basisschool brengen van mijn zoon en dochter. Eerst mee de klas in met mijn dochter, en dan nog even naar mijn zoon. Vandaag zal ik er niet zijn om ze op te halen maar is het tijd voor mezelf, tijd voor een middag en avond in Amsterdam.

In de rust van de trein lees ik verder in *Permission Marketing* van Seth Godin, nadat ik de notities over Sophie heb bekeken. Ik raak verdwaald in de schrijfsels van Seth. Met elke pagina die ik lees, krijg ik meer inspiratie. Het notitieblaadje raakt voller en voller. Voor elk boek dat ik lees gebruik ik een notitieblaadje. Dit gebruik ik als boekenlegger, zodat ik weet waar ik ben gebleven, en ik schrijf er de belangrijke punten op die ik tegenkom. Tijdens mijn studie in Zwolle ben ik hiermee gestart. Zo kan ik snel terugkomen bij de essentie van het boek waar ik al eens in begonnen was.

Het is dat de trein in Arnhem stopte, anders was ik misschien doorgereden. Tijd om over te stappen. Ik stop snel het notitieblaadje in het boek en het boek en notitieblok in mijn tas, verlaat de trein en stap over op de intercity naar Amsterdam Centraal. De trein staat klaar op perron 7, ik moet snel zijn. Via de loopbrug aan de achterkant van het station loop ik naar het andere perron.

Oef, gehaald! Al snel heb ik een plekje gevonden in een bijna lege coupé. Lekker rustig verder lezen in *Permission Marketing*. De trein glijdt door het landschap zonder dat ik erg in heb. We passeren huizen en stations. Langzaam maar zeker komen we in meer stedelijk gebied. Tijdens de wat langere stop in Utrecht kijk ik naar de mensen die instappen.

Als ik de mensen zo zie, gaan mijn gedachten naar de VrijNetwerk-borrel later die dag. Hopelijk komt er nog iemand die ik ken, anders ken ik alleen Sophie. Elke bijeenkomst heb ik hetzelfde gevoel. Als ik me aanmeld heb ik er zin in, maar als het werkelijk zo ver is vraag

ik me af of het wel leuk zal zijn. Komen er wel mensen die ik al ken? Kan ik er nog onderuit? Gelukkig zet ik me bijna altijd over dat gevoel heen, maar een grote groep mensen vind ik nog altijd spannend.

De trein rijdt inmiddels weer verder richting mijn einddoel, Amsterdam Centraal. Als de trein Amsterdam heeft bereikt, stap ik uit. Mijn afspraak is in de buurt van het station. Als de afspraak is afgerond loop ik naar café Seeman. Het is een buurt die nieuw is voor mij. Via de Zeedijk loop ik naar het einde van de Binnen Bantammerstraat. Ik heb het gevoel dat ik in een Chinese buurt ben beland: veel Chinese restaurants en zelfs de straatnaamborden hebben Chinese tekens. In mijn geheugen heeft deze straat een grimmig karakter; de rosse buurt, drugs, dat is wat ik me herinner. Nu is het echter een kleurrijk en bont geheel.

Dan vind ik aan het einde van de Binnen Bantammerstraat café Seeman. Ik ben te vroeg. Het lijkt erop dat er nog niemand is voor het VrijNetwerk. Zeker weten doe ik dat natuurlijk niet, want hoe weet ik nu of iemand naar het VrijNetwerk gaat of niet. Er is in elk geval niemand die ik al ken. Sophie is er ook nog niet. Het is halfvijf, ze zal zo wel komen. Toch? Ik ga in de zon tegen de rand van de brug zitten en kijk naar de voorbijgangers en de woonboten. De zon schuift langzaam maar zeker steeds verder achter de gebouwen. Net voordat ik in de schaduw kom te zitten, zie ik een bekend gezicht.

16

1

2

3

4

5

‘Hé, Erno!’ roept Sophie. ‘Leuk dat je er bent.’ Ze omhelst me en geeft me een smakkerd op de wang. ‘Eindelijk, ben je een keer in Amsterdam. Leuk. Kom laten we naar binnen gaan en eens zien wie er nog meer zijn.’ Het is nog vroeg, maar toch zijn er al een paar VrijNetwerkers. Ze kennen Sophie en ze stelt me aan een paar mensen voor. Ze rekent erop dat ik mezelf wel red. Ik klets met een paar mensen, die me vragen wat ik doe. ‘Ik schrijf op enthousiasmeren.nl over dingen waar ik enthousiast van word,’ vertel ik.

De introductie

Dan komt Sophie weer op me af. ‘Erno, ik moet je iets vragen,’ zegt ze. ‘Kom maar op,’ zeg ik. Ik ben benieuwd wat ze heeft en ga rechtop zitten op de typische bruine caféstoel aan de ronde tafel. ‘Er is iets wat me al tijden als het zwaard van Damocles boven het hoofd hangt. Menno Deen heeft me gevraagd of ik het Blog for Business Event wil organiseren. Daar heb ik toen “ja” op gezegd en dat wilde ik samen met Lisa doen. Alleen kan ik dat nu niet meer. Nu dacht ik dat jij dat misschien wel wilde doen. Je kent Menno?’

Ik knikte. Menno ken ik van zijn site MarketingToday en zijn persoonlijke site Opstroom. Ik had Menno ook ontmoet tijdens het eerste Dutch Bloggers Dinner. Bloggen deed ik inmiddels al twee jaar. Ik denk na. Het lijkt me gaaf zoiets te organiseren, maar ik kan wel wat hulp gebruiken. ‘Dat wil ik wel, maar...’ zeg ik tegen Sophie, en ik wacht haar reactie even af. Ze lacht opgelucht. ‘... Ik wil het dan wel graag met Lisa doen.’

Dit is bijzonder, Lisa staat op mijn te-ontmoeten-personenlijstje, en nu krijg ik de kans een evenement met haar te organiseren. ‘Wat mij betreft is dat prima,’ zegt ze. Ze pakt me bij de arm en trekt me mee naar de achterste ruimte in het café. ‘Ik stel je gelijk aan haar voor.’ Ze trekt me langzaam maar zeker achter zich aan. Het is drukker geworden en we moeten moeite doen om tussen de mensen door te komen. Ze is hier, o wauw, denk ik nog. Dan zegt Sophie: ‘Lisa dit is Erno. Erno dit is Lisa. Erno wil de organisatie van het Blog for Business Event van me overnemen, samen met jou.’

Ze staat in de opening van de achterste ruimte, en leunt met haar rug tegen de donkergele muur, waar de verf wat loszit. Zo ontspannen mogelijk probeer ik bij haar te gaan staan. Ik vertel Lisa, een beetje zenuwachtig, over mijn lijstje en hoe bijzonder ik het vind haar nu te ontmoeten. Ik vertel over mijn blog enthousiasmeren.nl en dat ik regelmatig haar artikelen lees op haar blog Klanten Plus.

Dan vraag ik haar wat zij precies doet. ‘Ik help zelfstandigen die worstelen met acquisitie, zodat ze meer klanten krijgen.’ Wauw, wat een mooie volzin. Lisa vraagt me wat ik doe. Ik stamel wat over bloggen, mensen enthousiast maken, freelance marketing en verkoop voor het MKB. Dat gestamel van mij lijkt totaal niet op haar vloeiende zin.

Het gesprek gaat verder over wat we precies doen. Welke klanten Lisa zoal heeft, welke klanten ik heb en dat ik gedeeltelijk werk in opdracht van BlogAdvertenties. ‘Waarom werk je niet volledig voor jezelf?’ vraagt Lisa. ‘Eh, ja, dat wil ik wel maar...’ We worden onderbroken door Sophie: ‘En, zijn jullie er al uit? Gaan jullie het samen doen?’

Een beetje opgelucht haal ik adem, want ik kon het niet goed uitleggen. ‘Goed dat je het vraagt, daar hebben we het nog niet over gehad,’ zeg ik. ‘Het lijkt me enorm leuk om te doen!’ zegt Lisa. Aan dit gesprek heb ik een goed gevoel overgehouden en ik heb het gevoel of ik Lisa al ken. Dat komt vast omdat ik haar blog al een tijd volg. ‘Lijkt me een goed plan. We gaan het doen,’ zeg ik.

‘Daar ben ik enorm blij om,’ zegt Sophie, ‘zo gaat het toch door en hoef ik het zelf niet te doen. Ik zie er al een hele tijd als een berg tegen op. De bedoeling is dat het in juni gaat plaatsvinden. De vorige edities waren ook steeds begin juni.’ Lisa en ik wisten beiden niet waar de vorige edities over waren gegaan, maar we gingen het doen.

Het was tijd om te gaan. Als je wat verder buiten de randstad woont en je met het openbaar vervoer reist, moet je ’s avonds de tijd goed in de gaten houden. De trein die ik wil nemen vertrekt om 21.45 uur van Amsterdam Centraal. En het is al 21.20 uur. Als ik op tijd wil zijn moet ik zo nog doorlopen, bedenk ik me.

‘Ik moet gaan, anders haal ik de trein niet,’ zeg ik tegen Lisa. ‘Ik ga vast afrekenen.’ De jongeman achter de bar staat nog met twee mensen voor mij af te rekenen, ook twee VrijNetwerkers. ‘Je zegt wat je hebt gedronken en gegeten, en dan kun je afrekenen,’ zegt de jongedame met donkerrode vlechten in haar haar tegen mij. ‘Dankjewel,’ zeg ik en ik wacht tot ik aan de beurt ben. Zenuwachtig kijk ik nog eens op mijn horloge: 21.28 uur.

‘Twee jus d’orange,’ zeg ik. De barman slaat het aan en geeft mij een bon van 5,50 euro. Ik reken af met de pin. Nog snel loop ik naar Sophie. ‘Ik moet nu echt gaan. Dankjewel. Het was geweldig om Lisa te ontmoeten en leuk dat we het evenement gaan organiseren.’ Sophie zegt: ‘Ik ben juist blij dat jullie het gaan doen. Zie ik je weer in Arnhem?’ vraagt ze. ‘Zeker!’ Bij het verlaten van café Seeman zwaai ik naar Lisa en roep dat ik haar zal bellen.

Ik duik door het paarse gordijn dat voor de deur hangt en sluit de deur achter me. Via de Zeedijk loop ik snel terug richting het Centraal Station. Af en toe ren ik een stuk, want ik wil de trein echt halen. Anders loop ik het risico de laatste aansluiting in Arnhem te missen. Al hijgend kom ik het station binnen. Snel kijk ik op de borden op zoek naar ‘Nijmegen’. De trap op naar perron 5a. De trein staat al klaar. Als ik nog maar net zit, rijdt de trein al weg. Gelukkig, gehaald.

18

1

2

3

4

5

Terwijl de trein op gang komt en het station uit rolt, kom ik weer op adem. Ik pak mijn notitieblok en begin te schrijven: juni 2007 Blog for Business Event, 11 mei. Ik zet nog eens een dikke streep onder ‘Blog for Business’. Wat moeten we zoal doen voor zo’n event? De conducteur komt langs en ik geef hem mijn kaartje. Het notitieblok en de pen liggen voor het raam en ik ga rustig achteroverzitten. Ik pak het boek *Permission Marketing* er nog maar eens bij en probeer te lezen, maar het enthousiasme voor deze uitdaging leidt me steeds weer af. De aansluiting in Arnhem heb ik gehaald en ik ben rond middernacht weer in Doetinchem.

Blog for Business

Zoals ik haar al nariiep, bel ik enkele dagen later Lisa op. Aangezien het mei is, en over een paar weken al het Blog for Business Event moet plaatsvinden, moeten we snel een aantal zaken afstemmen.

De telefoon gaat over en Lisa neemt op. We praten nog even na over onze ontmoeting bij VrijNetwerk afgelopen vrijdag in Amsterdam. Ik zeg haar nog eens hoe ik blij ik ben dat ik haar ontmoet heb en dat we nu dit evenement gaan organiseren.

‘Heb jij er al over nagedacht hoe we dit gaan aanpakken?’ vraagt ze.

‘Eigenlijk niet, ik bel nu om te kijken wat we allemaal moeten doen en hoe we het verdelen.’

Lisa gaat verder: 'Ik heb eens gekeken naar de drie vorige Blog for Business-evenementen. Er komen bloggers en ze gaan dieper in op onderwerpen voor ervaren bloggers. Mijn doelgroep, zelfstandigen, is heel anders. Bloggen is heel interessant voor deze groep, maar ze weten vaak niet hoe ze dit moeten doen en hoe ze het moeten gebruiken. Wat is jouw doelgroep?' 'Ik houd me bezig met marketing en verkoop voor het MKB. Wel heb ik meer interesse in het kleinbedrijf dan het middenbedrijf, heb ik de laatste maanden gemerkt,' leg ik uit. 'Dus de zelfstandige valt ook binnen jouw doelgroep?' vraagt ze. 'Ja, dat denk ik wel.' 'Het mooiste lijkt me dat we hiermee onze doelgroep kunnen helpen en er eventueel nieuwe klanten mee kunnen binnenhalen. Zodat het ook bijdraagt aan onze eigen doelstelling,' zegt Lisa.

Daar had ik nog niet aan gedacht: een evenement organiseren waarmee ik zelfs enkele klanten zou kunnen krijgen.

'Lijkt me een goed plan. Met een aantal leuke sprekers. Over welke onderwerpen willen we iets vertellen?' vraag ik haar.

'Ik wil graag verhalen uit de praktijk. Wat heeft het bloggen de zelfstandige opgeleverd? We moeten dus een aantal mensen hebben die al bloggen en daar positieve ervaringen mee hebben.'

Ik denk gelijk aan Paula. 'Sigarenvrouw is een mooi voorbeeld volgens mij, het blog van Paula van Bolz.'

Lisa vindt het een goed idee. 'Ik denk ook aan een moment tussendoor waar de deelnemers vragen kunnen stellen aan de experts.'

Hoe meer we praten over het evenement, des te enthousiaster we worden. Aan mezelf merk ik dat ik steeds sneller ga praten en dat er steeds meer ideeën komen.

'We moeten ook een locatie hebben. Het liefste centraal in Nederland; ik denk aan Utrecht,' zeg ik. Lisa vindt het een goed idee, omdat er al zoveel evenementen in Amsterdam plaatsvinden. 'Utrecht is een keer wat anders.'

'De vorige bijeenkomsten hadden een sponsor en mensen hadden gratis toegang. Heb jij contacten voor sponsoring?' vraagt Lisa.

Ik denk even na. 'Niet echt, ik zou niet weten wie ik moet vragen,' antwoord ik.

'We kunnen de deelnemers een bijdrage vragen. We hoeven er niet aan te verdienen, maar dan hebben we de kosten gedekt. Laten we 22,50 euro vragen als entree,' stelt Lisa voor.

Dat lijkt me een goed idee. 'Dat gaan we doen. Als we geld overhouden maken we dat over naar een goed doel. Nu nog een locatie. Ik kan Erik Meiland vragen. Die organiseert wel eens wat in Utrecht volgens mij,' zeg ik.

‘Erik Meiland? Die ken ik nog niet,’ zegt Lisa.

‘Kijk maar eens op zijn site, erikmeiland.com, dan zie je waar hij zoal over schrijft.’

‘Ook moet er online een plek komen waar deelnemers elkaar nog voor het evenement kunnen ontmoeten. Bij het evenement waar ik een maand geleden was heb ik gemerkt dat ik hierdoor wist wie er kwamen en zo kon ik snel met ze in contact komen. Mijn voorstel is Ning.com, dat is nog gratis ook. Je kunt er je eigen community bouwen,’ vertel ik.

Na een uurtje met elkaar overleggen aan de telefoon hebben we al heel wat ideeën en begint het programma redelijk vol te raken. We ronden af door de acties vast te leggen. Lisa kijkt naar de facturering en vraagt twee sprekers. Ze wil zelf ook graag spreken. ‘Jij moet ook spreken,’ zegt ze.

‘Goed,’ zeg ik zonder er lang over na te denken. Ik benader Paula en Erik en ga aan de slag met de Ning.

Nadat we op 4 juni de eerste aankondigingen online plaatsten, hebben op diezelfde middag zich ruim vijftig mensen aangemeld voor dit evenement. Onder de aanmeldingen zit een enkele bekende blogger, een aantal zelfstandigen die al bloggen, maar het grootste deel heeft nog geen blog.

20

1

2

3

4

5

Vrijdag 29 juni is het dan zover. Erik Meiland trapt af en legt uit waarom wij bloggen.

Een mooie opwarmer voor de mensen die dat nog niet doen. Dan vertelt Rens van der Groot over hoe een nieuw blog hem telkens helpt om zijn ideeën te ordenen. Hij is op dat moment net gestart als zelfstandig ondernemer.

Na Rens volgt Paula van Bolz, de ervaren ondernemer met een eigen winkel, die al geruime tijd blogt en video's maakt op het web. Dan is er een muzikaal intermezzo. Manuel Fondens heeft speciaal voor dit evenement een lied geschreven: *To Blog or not to blog*. Aansluitend vertelt Manuel over wat bloggen voor hem als muzikant betekent.

Na het intermezzo is er ruim tijd gepland om te netwerken en de experts vragen te stellen. Netwerken is een belangrijk onderdeel van een evenement en hiervoor willen wij dan ook de ruimte hebben. Er komen een aantal mensen op me af die graag meer over de basis van het bloggen willen weten. Hoe begin je nu met een blog? Kun je daar wat meer over vertellen?

De sfeer is goed en ontspannen. Ik ga op een stoel staan en roep: ‘Wie wil er meer weten over hoe je nu echt begint met bloggen?’ Er zijn veel ‘ja’s’ te horen. ‘Dan passen we nu het programma aan en ga ik een presentatie inlassen over beginnen met bloggen op WordPress.com.’ Gelukkig heb ik gisterochtend een presentatie gegeven bij Profiel-

Makers met de titel *Bloggen Waardevol of Waardeloos?* Deze presentatie kan ik nu goed gebruiken. Alle dia's van het stap voor stap starten met een blog zitten hierin.

Als de meeste deelnemers in de zaal zitten, begin ik met de presentatie. Ik ga door de schermen die in de dia's te zien zijn heen en laat zien hoe je in vijf minuten een blog kunt starten. Al is mijn presentatie nog niet helemaal afgerond, we willen ons toch zo veel mogelijk aan het programma houden. Dus ik stop met de presentatie en geef het woord aan Karin met haar presentatie over haar blognetwerk. Ze legt de voordelen uit en roept iedereen op zijn of haar blog aan te melden bij ondernemerslog.nl. Als laatste doet Lisa haar verhaal over de zeven succesfactoren van een bedrijfsblog.

De presentatie van Lisa raakt enkele belangrijke punten waarop ik ook mijn eigen blog kan verbeteren. Haar eerste punt is *WIIFM (What's in it for me)*, ofwel: wat zit er voor mij in. De surfende bezoeker moet in één oogopslag antwoord krijgen op de vragen: waar gaat dit over, voor wie schrijf je en wat heb ik eraan? Schrijf je artikelen op relevante zoekwoorden, is een van de andere punten van Lisa. Zorg dat je precies weet op welke zoekwoorden je gevonden wilt worden en zorg dat deze woorden in je artikelen voorkomen. Je bent op deze manier veel beter vindbaar in je eigen niche en meer klanten kunnen je zo leren kennen. Vergeet ook niet om informatie te geven over je diensten. Als lezers geïnteresseerd raken, willen ze weten wat je precies doet en kunnen ze je inhuren.

We sluiten af met een borrel. Het is een gezellige boel met allerlei mensen die elkaar voor het eerst ontmoeten. Dan ronden we af. We moeten de locatie verlaten. Iedereen gaat weer naar huis. Lisa stapt in haar auto en ik loop naar het Centraal Station.

Terwijl de trein weer richting het oosten van het land rijdt pak ik mijn notitieblok. Ik ben nog enorm enthousiast door het evenement en schrijf een aantal punten op:

- vaker een evenement met Lisa organiseren
- blogpost schrijven over het evenement met alle presentaties
- duidelijke instructies naar de sprekers over het aanleveren van de presentaties en hun spreektijd

Dan denk ik terug aan de presentatie van Lisa: wat viel mij op aan haar verhaal en wat kan ik gebruiken om mijn eigen blog te verbeteren?

- Kan ik van enthousiasmeren.nl een bedrijfsblog maken?
- Wat heeft een ander aan mijn blog?
- Voor wie is het geschreven?
- Wat zijn de zoekwoorden waarop ik gevonden wil worden?
- Wat is mijn niche?
- Wat zijn mijn diensten?

Ik krabbel wat over mijn blog en dat ik andere mensen enthousiast wil maken over dingen die ik tegenkom.

Voor wie? Ja, voor wie eigenlijk? Het midden- en kleinbedrijf en eigenaren van een eigen bedrijf. ‘Enthousiast’ en ‘trendgevoelig’. Dit zijn de woorden waarop ik gevonden wil worden.

Maar zoeken mensen hier ook op? Waar denken ze aan als ze hiernaar zoeken? Wat is mijn niche of doelgroep? MKB-bedrijven, daar zijn er in elk geval genoeg van. Daar zullen er altijd wel een paar tussen zitten die een enthousiast iemand nodig hebben om ze te helpen met de marketing. Het notitieblok gaat terug in de tas en ik geniet nog na van het evenement.

Het evenement Blog for Business is voorbij en de zomer is begonnen. De kinderen hebben vakantie en zijn veel thuis. Tijdens de zomermaanden maak ik me niet zo druk over de vragen van Lisa. Ik werk vooral aan BlogAdvertenties. Andere opdrachten zijn er op dat moment ook niet, waardoor ik veel tijd heb voor onze kinderen.

Wat heb ik nodig? Meer klanten!

Het is de vierde vrijdag van september en ik ga naar de VrijNetwerk-borrel in Arnhem.

Daar loop ik Martin tegen het lijf. We hebben elkaar al een paar keer eerder ontmoet bij VrijNetwerk-borrels. Martin is open, wil je graag helpen, werkt op een bijzondere manier, is niet in dienst bij iemand en stuurt geen facturen. Zijn netwerk is enorm uitgebreid.

Martin komt naar me toe en zegt: ‘Ik heb je nu een aantal keer gesproken en hoor dat veel mensen enthousiast over je zijn. Je helpt veel mensen. Wat heb je nodig? Hoe kan ik jou helpen?’ vraagt Martin. Wat ik nodig heb? Eens denken. Ik ben nu al een tijdje zelfstandig ondernemer, maar dat ik klanten nodig heb kan ik toch niet zeggen?

Een beetje overrompeld, vooral ook omdat ik niet goed kan verwoorden wat ik nodig heb, antwoord ik: ‘Niet veel.’ Zoals gewoonlijk leg ik uit dat ik weinig te klagen heb.

Martin geeft nog niet op en zegt: ‘Ik wil je graag helpen, leg me eens uit wat je precies doet.’ Dan steek ik mijn verhaal af over internet, bloggen, enthousiasmeren, trends, et cetera.

Het is een verhaal zonder heldere structuur en het ontbreekt vooral aan duidelijkheid wat ik nu precies doe en voor wie. Martin heeft dat gevoel ook en zegt nog een keer: ‘Ik wil je graag helpen. Wat kan ik anderen vertellen dat je doet?’

‘Dat heb ik net uitgelegd, ik weet niet hoe ik het je anders moet vertellen, Martin,’ zeg ik.

Op dat moment ben ik al een jaar een zelfstandig ondernemer.

‘Wacht maar,’ zegt Martin, ‘ik haal even een drankje voor ons beiden. Dan kun jij nog even nadenken. Wil je wat drinken?’

‘Graag. Een jus d’orange,’ zeg ik.

22

1

2

3

4

5