

Bruis mee met het MKB en omgekeerd!

Dit jaar ben ik er sinds lange tijd even tussenuit geiept. Lekker weggeweest, lekker uitgerust en gewoon een poosje helemaal niets gedaan. En dan gaat het in mijn hoofd bruisen. Hoe zou het MKB de komende jaren nog beter kunnen scoren bij de consument? Wat zijn de nieuwste verdienmodellen? Gaan we voor nog mooiere en betere hardware of kiezen we voor duur te verkopen software? Of gaan we over op gratis en verdienen we met de side deals het echte geld? Moelijk en uitdagend tegelijkertijd!

Mijn gedachten gingen vanuit het niets naar Reversed Sales!!! Wanneer ik kijk naar de grote jongens, dan pakken zij het best wel handig aan. Nespresso geeft een apparaat zowat cadeau, maar wordt daarentegen slapend rijk van het aantal verkochte koffie capsules. Senseo heeft dit trucje ook ontdekt. En Douwe Egberts heeft tegenwoordig capsules die ook in de Nespresso machines passen! 200 miljoen stuks gaan zonder moeite over de toonbank! En schaft u weleens een printer/fax/scanner aan? Voor € 39,- heeft u al een fraai apparaat. Ongelooflijk maar waar. Denk daarbij maar niet aan de prijs van die talloze cartridges die om de haverklap leeg zijn. Anno 2011 is high tech binnen ieders handbereik en zijn we in staat om ons te omringen met de nieuwste snufjes en gadgets. De eventuele licentie-, materiaal- en belkosten nemen we maar op de koop toe.

Wordt het niet de hoogste tijd dat het MKB deze manier van denken en handelen gaat overnemen? Hierbij denk ik dus aan resoluut het roer omgooien! Afstappen van de gebaande paden. En iets doen wat u een aantal jaren geleden zelfs niet voor mogelijk had gehouden. Heeft u een kledingwinkel? Zet dan eens uw gehele assortiment met fikse korting op

de website en vraag daarbij een x bedrag voor de bezorging aan huis. Eventueel ophalen in de winkel blijft dan wel gratis. Is de klant toch weer in uw winkel en koopt hij/zij onder het genot van een geurende koffie-capsule misschien nog wel iets extra's. Maak daarbij een gezellig praatje en toon belangstelling. De dag van uw klant kan niet meer stuk en de klant komt graag weer bij u terug! Misschien is er ook nog een deal te maken met uw leveranciers. Bijvoorbeeld, u verkoopt product X maar als promotie geeft uw leverancier product Y er bij. Dat product speelt u vervolgens door naar uw consument of zakelijke afnemer. Hoeveel service verleent u nu? Moet dat altijd wel gratis eigenlijk? Door voor elke handeling iets te vragen of meer te bieden als de klant er voor betaalt, wordt het die meerwaarde ook waard. Reversed Sales noem ik het.

Kent u het? Heeft u voorbeelden hoe wij het MKB via onze sites en informatiestromen kunnen voorzien van deze waardevolle informatie? Laat het mij weten. Of discussieer gerust met mij over deze nieuwe verdienmodellen want elk voor heeft ook weer een tegen.

Wat zou het toch fantastisch zijn wanneer steeds meer MKB'ers hun ondernemingen zouden kunnen laten bruisen. Tijdens mijn



vakantie zat ik zo te mijmeren. Met mijn ogen dicht. Heerlijk drijvend op een luchtbed. Het voelde heerlijk. Hoewel ik niets deed, bruisde het helemaal bij mij. Bruist u met me mee?

Tatjana Sormaz is directeur-eigenaar van Paperworq Productions en voorzitter van Jong MKB Nederland. In 2010 maakte zij deel uit van de VVD-verkiezings-programmacommissie voor de Tweede Kamerverkiezingen en was zij kandidaat-Tweede Kamerlid voor de VVD. Tatjana heeft als alleenstaande ouder de zorg over haar tienjarige zoon.



www.tatjanaasormaz.nl