

“Zou het niet fijn zijn als
je alle aandacht op het
dier kunt richten en tijd
‘over’ zou hebben voor je
klantcontact?”



Werken aan je bedrijf

Harde werkers, dat zijn wij trimmers stuk voor stuk. Werkweken van vijf dagen van 8.00 tot 17.00 uur zijn ons niet vreemd. En sommige trimmers werken zelfs nog enkele avonden en zaterdagen om hun fulltime werkende klanten tegemoet te komen. En daarbij even vergeten dat zij zelf ook meer dan fulltime werken. Want wees nou eens eerlijk, als jij er een extra avond of werkdag aan vast plakt, blokkeer jij dan een andere (mid)dag in je agenda? Ik denk dat ik het antwoord wel weet.

TEKST Wendy Govers-Van Thiel

Eerlijk is eerlijk: ik ben ook niet zo goed in het maken van afspraken met mezelf. Voor een keertje is dat niet zo erg, want een keer wat meer dan fulltime werken is geen probleem als je werk je passie is. Het mag alleen geen gewoonte worden. Zeker ook omdat niet onze hele 'baan' bestaat uit het trimmen. Want naast het trimmen zijn er nog zoveel dingen meer die onze aandacht verdienen.

Denk alleen al maar aan het maken van afspraken. Vaak doen we dit tussen de bedrijven door. Maar zou het niet fijn zijn als je alle aandacht op het dier kunt richten en tijd 'over' zou hebben voor je klantcontact? En ja, dat kan: plan simpelweg je trimafspraken een half uurtje later in de ochtend en stop een half uurtje eerder. Dan heb je twee momenten vrij waarop je in alle rust afspraken kan inplannen. Dan ben je weliswaar niet direct bereikbaar voor je klant, maar als je binnen acht uur reageert, is dat toch zeker erg netjes.

Later beginnen, eerder stoppen

De schoonmaak, vaak een ondergeschoven kindje. Als we van poetsen hielden, waren we wel interieurverzorgster geworden. En laat dit klusje nu ook altijd aan het einde van de werkdag komen, op het moment dat je er eigenlijk altijd wel klaar mee bent. Oké, duidelijk: je moet dus gewoon een half uurtje of uur eerder

stoppen zodat je tijd hebt voor het schoonmaken en desinfecteren van de salon zonder dat je het af hoeft te raffelen. En heb je een heel grote bewerkelijke salon, dan kun je wellicht nog een extra halve dag van de week besteden voor een uitgebreide schoonmaak en desinfectieronde. Vooral een hondentrimsalon kan dit met al die was- en blaashonden zeker wel gebruiken, maar vergeet ook de kattentrimsalon niet met al die risicovolle schimmelkatten die je ongetwijfeld op je tafel hebt zonder dat je het weet.

Ellendewerkje: de boekhouding

Dan zijn we er nog niet, want naast deze twee klussen is ook de boekhouding zo'n terugkerend ellendewerkje. Althans, in mijn ogen. 'Boekhouden is leuk' vertelde mijn oude boekhouder mij ooit. Echt niet, als je het mij vraagt. Nou moet ik wel zeggen dat het een stuk leuker is geworden sinds ik een nieuwerwets boekhoudsysteem heb dat gewoon in normaal Nederlands praat. Geen moeilijke boekhoudtaal; ik kan alles zelf online invoeren en draai makkelijk mijn resultaat uit zodat ik per dag weet waar ik sta. Qua omzet is dit een makkelijke, dat zie je ook op je bankrekening of in je portemonnee, maar qua winst dat is een veel belangrijkere. Met een goed systeem is dit in één oogopslag duidelijk en dat geeft zoveel meer rust. Om deze rust te krijgen heb ik een vaste dag in de week gepland om dit bij te houden. En nee, je hoeft als het goed is geen hele dag vrij te

“Van je hobby je werk maken is leuk, maar het moet er natuurlijk ook voor zorgen dat je je rekeningen kunt betalen.”

plannen om je boekhouding bij te werken, maar plan er in ieder geval tijd voor vrij. Plan gewoon een tijdblok in je agenda op vrijdagmiddag, ik noem maar wat, zodat jij met rust in je hoofd het weekend in kan en ook nog eens weet wat je deze week verdiend hebt. Wel zo fijn toch?

Niet IN, maar AAN

Ik hoor je denken: ‘maar houd ik zo nog wel tijd over om te werken?’ Van de veertig uur die je normaal werkte, valt nu al vijf uur af voor de planning, zes uur voor de schoonmaak en ook nog eens twee uur voor de boekhouding (met twee uurtjes heb je ook gelijk de kwartaalaangiften en jaarafrekening meegerekend ;-). Hierbij houd je nog maar 27 uren over waarin je daadwerkelijk achter de trimtafel kan staan. Red jij het financieel om in 27 uur per week genoeg winst over te houden om van te leven?

En ik moet het nog erger maken. Want

niet alleen het werken IN je bedrijf is belangrijk maar ook het werken AAN je bedrijf. Om je bedrijf gezond te houden, is het heel belangrijk om te weten wat er in je bedrijf speelt. Om duidelijk te hebben en houden wie je ideale klant is. Voor wie je graag werkt. Wat voor werk je graag doet en wat juist niet. Want geloof het of niet: je hoeft niet alles aan te pakken er is niks mis met zelf een selectie maken. Dit is geen klusje om even tussen het werken door te doen maar eentje om ieder jaar eens een keer goed voor te gaan zitten. Wat je dan ook zeker even mee moet nemen, is je financiële jaardoel. Van je hobby je werk maken is leuk, maar het moet er natuurlijk ook voor zorgen dat je je rekeningen kunt betalen.

Voor wie wil je werken?

Schrijf ieder jaar uit wat je nodig hebt,

hoeveel uur je kunt werken en bereken simpel hoeveel je dan per trimuur betaald moet krijgen. Wordt dit bedrag te hoog? Dan kun je simpelweg meer uren gaan werken, maar dat zou de omgekeerde wereld zijn. Draai het juist om, pas je klantenkring erop aan. Of kies voor een specialiteit waardoor je automatisch meer kunt gaan vragen.

Als je dan vervolgens zelf duidelijk hebt hoe jouw ideale bedrijf eruitziet, dan is het ook belangrijk dat je dit goed communiceert naar je klanten. Neem tijd om te kijken naar de behoeftes van jouw doelgroep. Wil jij de goedkoopste uit de buurt zijn, dan heeft jouw klantenkring wellicht geen behoefte aan een gelikte website. Wil je daarentegen werken voor de klant die het plaatje belangrijker vindt dan de prijs – het hogere segment dus – zorg er dan voor dat je website er altijd op-en-top uit ziet. Mooie foto's, duidelijke teksten en wellicht een plan-tool behoren tot de mogelijkheden. Het kost wat, maar dat levert het ook direct weer op als je voor deze klanten mag werken.

Marketing

En dan heb je ook nog een andere AAN je bedrijf taak, namelijk de marketing. Natuurlijk valt je website daar ook onder maar marketing is nog zoveel meer. Maak jij bijvoorbeeld tijd om eens, of wellicht vaker, per jaar op pad te gaan om kennis te maken met dierenartsenpraktijken en





Wendy Govers-van Thiel is eigenaar van Cats Only - kattenhotel & katsalon en natuurlijk heeft ze zelf ook een kat: een Maine Coon. Daarnaast heeft ze een Oud-Duitse Herder en een paard. Naast de werkzaamheden die Wendy in haar eigen kattentrimsalon en kattenhotel uitvoert heeft ze onder de naam Cats Class een vakopleiding voor kattentrimmers in de dop én is ze de auteur van het boek Klitvrije kat zo doe je dat! Samen met Desiree de Rue van *PerfecteKat.nl* organiseert Wendy op zaterdag 15 mei een online versie van Cats, Coats & Coffee voor kattentrimsters. Meer info op catsclass.nl/cats-coats-coffee

collega-trimmers? Een heel goede manier om aan meer klanten te komen. Want die dierenarts stuurt maar al te graag klanten door. En ook je collega-trimmer heeft weleens een klant die niet bij haar past, een ras dat zij niet meer trimt, een te lange wachtlijst of wellicht is ze een keer ziek en zoekt ze een tijdelijke vervanger voor haar klanten. Maak hier tijd voor!

Nog een relatief makkelijke, maar erg tijdrovende marketingtool is social media. Vrijwel iedereen zit erop en plaatst berichtjes op Facebook en Instagram. Zomaar even tussendoor, maar weet je hoeveel tijd dit kost? Veel, heel veel. Beter doe je dit op een later tijdstip, en batch je je posts. Ofwel: je neemt de tijd om in één keer een heleboel posts te schrijven en deze in te plannen.

Ga er eens goed voor zitten

Het is niet niks om ondernemer te zijn, dat blijkt maar weer. Daarom raad ik je aan om echt eens de tijd te nemen om eens goed te gaan zitten voor je bedrijf. Blok je agenda om bovenstaande punten eens na te kijken. Om te kijken of je dingen kunt automatiseren of wellicht uitbesteden. Deze zorgen ervoor dat je op lange termijn tijd bespaart, al kosten dergelijke veranderingen op korte termijn toch echt tijd, en geld. Maar houdt het einddoel in ogen: met wat investering kun jij meer gaan doen van wat je echt leuk vindt. Maar dan komen we weer terug op het

eerste probleem in dit artikel: we zijn niet goed in afspraken maken met onszelf. Zelfs in een rustige periode tijdens de lockdown, met een onverwacht lege agenda, krijg je het niet voor elkaar. Er komt gewoon niets uit je handen en er is altijd wel iets belangrijkers dan werken aan je bedrijf. Daarbij is alleen ook maar alleen, en inspiratie is ver te zoeken in een jaar waarin je je collega's vrijwel niet hebt gezien of gesproken. Herkenbaar?

Gelukkig lijkt het de goede kant op te gaan. Steeds meer mensen worden gevaccineerd, het warme lenteweer komt eraan (wat ook nadelig zou zijn voor het virus en dus voordelig voor ons) en ook wordt er gesproken over sneltests waardoor we weer wat meer mogen. Dus waag de gok en blok een week met wat collega's om hier eens echt voor te gaan zitten. Net zoals ik. In juni ga ik een week op 'workation' met een klein groepje kattentrimmers om eens niet fysiek bezig te zijn IN je bedrijf, maar AAN je bedrijf! Zin om mee te doen? Houd dan mijn Cats Class-pagina in de gaten. 🐾

“Om je bedrijf gezond te houden, is het heel belangrijk om te weten wat er in je bedrijf speelt. Om duidelijk te hebben en houden wie je ideale klant is.”

