



GREET BUNNENS

is zelfstandig bedrijfsmentor, onder meer gespecialiseerd in personal branding.
www.youbrandbuilder.be

“Je hoeft geen uitslover en egotripper te worden, dat niet. Maar kom buiten!”

“Van valse bescheidenheid is nog niemand beter geworden”

Als zelfstandig bedrijfsmentor werk ik vaak samen met ondernemers en freelancers die uitblinken in hun vak, maar toch niet zo succesvol zijn als ze gehoopt hadden. Ik merk dat velen worstelen om zich te onderscheiden van de concurrentie. Waardoor die concurrenten de lucratieve klanten en deals binnenhalen. Terwijl zij zelf veel minder vlot gelanceerd geraken, en minder omzet en financiële middelen genereren dan ze hadden gehoopt bij de opstart of overname van de zaak. En dat is jammer, het hoeft niet zo te zijn. Als ze maar eens meer ‘naar buiten zouden durven komen’...

Ik ben ervan overtuigd dat we onze Vlaamse bescheidenheid echt wel wat op een lager pitje mogen zetten en wat meer van ons mogen laten ‘horen’. Ik bedoel daarmee heel eenvoudig dat we mogen laten zien wat we in huis hebben. “Ik ben een bescheiden mens en dat siert me”, krijg ik vaak als antwoord. En ja, ok, je hoeft geen uitslover en egotripper te worden, dat niet. “Maar kom buiten! Van valse bescheidenheid is nog niemand beter geworden.”

We móeten wel zichtbaar maken wat we waard zijn. Hoe kan de klant jou vinden als je in een hoekje wellicht goed werk levert, maar wacht tot men dat zal opmerken? Een weinig slimme strategie als je het mij vraagt. Wat dan wel? Jezelf als ‘merk’ in de markt zetten. En dat is niet de hele tijd staan vertellen hoe goed je wel bent. Het gaat erover dat je het laat ZIEN. Het gaat hier trouwens niet over jou, het gaat over HEN. ‘Hen’ zijn de potentiële klanten. Hoe kan je hen helpen op een unieke manier hun problemen op te lossen? Welke waarde kan je hen bieden opdat die klanten hun ambities kunnen waarmaken? Dat is de manier waarop je jezelf als merk in de markt zet. Dat is de manier waarop je je reputatie opbouwt en je een autoriteit wordt in je domein. Simpel toch? Het hoeft helemaal niet zo ingewikkeld te zijn om jezelf wat sterker te profileren tegenover je klanten zodat ze zich door je aangetrokken voelen.

Conclusie: kom buiten, toon je waarde, toon wie je bent, laat die overdreven bescheidenheid varen en het succes ligt op je te wachten.