



# 7 BEWEZEN MANIEREN OM KLANTEN TE VINDEN

# Colofon

## Uitgave

Kamer van Koophandel®, april 2024

# Inhoud

<b>Inleiding</b>	<b>4</b>
<b>Zo vinden andere zzp'ers klanten: 7 manieren</b>	<b>5</b>
1. Zakelijk netwerken	6
2. Tevreden klanten	7
3. Collega-ondernemers	7
4. Geschreven media	8
5. Zoekmachines zoals Google of Bing	8
6. Social media	9
7. Online platforms en bemiddelingsbureaus	9

# Inleiding

Veel startende ondernemers vinden het lastig om klanten te werven. Ze hebben (nog) geen ervaring met marketing of geen tijd en financiële middelen om dit goed uit te voeren.

Met deze whitepaper krijg je handvatten om doelgericht en effectief aan de slag te gaan met het werven van klanten. Daarna ontdek je zeven manieren waarop ervaren zzp'ers klanten vinden en nieuwe opdrachten krijgen.

## Bepaal je ideale klant

De eerste stap in het vinden van klanten, is bepalen wie je ideale klant is en wat je strategie wordt om deze klant te bereiken. Met de juiste marketing verkoop je meer producten en diensten. En je voorkomt je dat je tijd en geld verspilt. Je hoeft bijvoorbeeld niet onnodig geld uit te geven aan een advertentie op TikTok als je ontdekt dat jouw klanten vooral op Facebook actief zijn. Of een peperduur kaartje te kopen voor een groot landelijk congres, terwijl je klanten vooral lokaal zakendoen.

Met een klantonderzoek, ook wel doelgroepanalyse genoemd, breng je verschillende eigenschappen van je klanten in kaart. Je beantwoordt vragen als: zijn het bedrijven of consumenten? Waar wonen ze, waarom kopen ze mijn product, op welke kanalen zitten ze, wat is hun behoefte en wat houdt hen dagelijks bezig? Je benadert gericht en strategisch je klant met de gegevens uit je onderzoek. Stel, je komt er als fietswinkel achter dat jouw klanten duurzaamheid belangrijk vinden. Dan hebben ze minder behoefte aan kortingsacties. Je trekt hun aandacht bijvoorbeeld wél als je adverteert met duurzame onderhoudsservice of recyclebare, vervangende fietsonderdelen.

### Aan de slag met je klantonderzoek

Met het [stappenplan doelgroepanalyse](#) kom je erachter wie je klant is.

## Maak een marketingplan

Met een marketingplan bepaal je wat je wilt bereiken, bijvoorbeeld je omzet verhogen of je naamsbekendheid vergroten. Je kijkt wie je concurrenten zijn en waar jouw kansen liggen. Ook bepaal je waarin jij je onderscheidt, denk aan 'de enige 100% duurzame fietswinkel in omgeving Leeuwarden'. Je weet uit je doelgroeponderzoek al op wie je wilt richten. Het is nu alleen nog een kwestie van het bepalen welke boodschap je wilt vertellen, hoeveel geld je uit wil geven en wanneer je welke marketingmiddelen inzet. Het lijkt veel werk, maar het zorgt ervoor dat je zo effectief en strategisch mogelijk je geld en tijd inzet. Ook kun je gericht bijstellen wanneer iets niet bijdraagt aan je doelstellingen.

### Aan de slag met je eigen marketingplan

Start met het [maken van je marketingplan](#) in zeven stappen.

## Business Model Canvas

Wil je een bedrijf starten, verandert jouw markt of heb je een nieuw productidee? Met het Business Model Canvas (BMC) maak je een ondernemingsplan dat meegroeit met je bedrijf.

Het BMC bestaat uit negen stappen, ook wel bouwstenen genoemd. Met de bouwstenen beschrijf en onderzoek je je hele bedrijf. Denk aan je organisatie, klanten, leveranciers, kosten en opbrengsten. Op die manier ontdek je de sterke en zwakke punten van je organisatie en product.

### Aan de slag met je Business Model Canvas

Start met het [succesvol werven van klanten](#) in negen stappen.

# Zo vinden andere zzp'ers klanten: 7 manieren

Uit onderzoek van KVK blijkt dat zzp'ers op de volgende manieren klanten en nieuwe opdrachten vinden. Voor elke manier geven we tips en voorbeelden.

## Video: Klanten vinden

Met klanten verdien je je geld en kan je onderneming blijven bestaan. Maar hoe kom je nu eigenlijk aan klanten? In deze video delen vijf ondernemers hun ervaringen.



## 1. Zakelijk netwerken

Ondernemers vinden nieuwe opdrachten vooral via het formele netwerk. Begin daarom als zzp'er met het opbouwen van een zakelijk netwerk. Ga bijvoorbeeld naar lokale zakelijke bijeenkomsten als je op zoek bent naar klanten en samenwerkingen in je eigen omgeving. Bezoek vakbeurzen, branche-specifieke conferenties of netwerkborrels waarvan je weet dat er bezoekers zijn die interesse hebben in jouw vakgebied.

### Bouw relaties op

Iemand die op het eerste gezicht niet direct jouw klant is, kan op een later moment wel interessant voor jou zijn. Ondernemer Judith Smits van de Netwerkshow zegt hierover: "Ik zie vaak dat mensen tijdens een gesprek verder willen, omdat ze aan de persoon zelf niks hebben. Maar je praat indirect ook tegen het netwerk van die persoon. Maak daarom je gesprek goed af en luister aandachtig, zodat diegene met een goed gevoel weggaat en je op een later moment aanbeveelt."

"Door te netwerken blijf je on top of mind."

*Sarah Reinhoudt, Wander-Lust, in de KVK-video Klanten vinden.*

### Ook op het schoolplein staan klanten

Vertel zo vaak en zo veel mogelijk aan mensen wat je doet en wat je zoekt. Op een verjaardag, op het voetbalveld of op het schoolplein kunnen ook mensen zijn die iets voor jou kunnen betekenen. Vertel op een feestje aan een buurman over die gave badkamer die je laatst hebt ontworpen voor een klant. Dan denkt die buurman aan jou als een kennis van hem een tijdje later vraagt of hij nog iemand weet die zijn badkamer kan verbouwen.

### Vertel concreet en effectief wat je doet

Vertel kort en krachtig wat je doet en welk probleem je met je product of dienst oplost. Dan onthouden mensen je makkelijker. Gebruik concrete voorbeelden van klanten of klussen die je doet. Dus niet: "Ik ben tekstschrijver en goed met taal." Maar wel: "Ik help IT-professionals die niet weten hoe ze zich op social media moeten verkopen. Ik schrijf aansprekende teksten waarmee advertenties van mijn klanten veel beter scoren."

#### Aan de slag met zakelijk netwerken

Wil je meer weten over klanten vinden via zakelijk netwerken? Lees [het artikel](#) en leer hoe je effectief je verhaal vertelt.

## 2. Tevreden klanten

Bestaande klanten kunnen jou aanbevelen aan anderen. [Negen op de tien consumenten leest reviews voordat ze iets kopen](#). Heb je tevreden klanten? Vraag dan of ze voor jou een review willen achterlaten op je website, Google Review, LinkedIn of verkoopkanalen als Bol of Amazon.

### Je product verbeteren met feedback

Eerste klanten komen misschien nog via vrienden, familie of bijvoorbeeld je oude werkgever, maar ze zijn heel waardevol. Want via die eerste klanten kun je veel informatie krijgen die je weer gebruikt om je product of dienst te verbeteren. Zo kwam een glasfabrikant er door een korte enquête achter dat klanten zijn producten retourneerden, omdat de foto's op zijn webshop niet goed overeenkwamen met de werkelijkheid. Hij maakte nieuwe foto's en dat zorgde ervoor dat hij geen retourzendingen meer kreeg en de klanten meer tevreden waren.

### Video: Trouwe klanten krijg je zo

Hoe zorg je voor trouwe en tevreden klanten? Ondernemers Puck van Hulaalooop (een abonnement op het huren van duurzame babykleding) en Martijn Verspeek (installatiebedrijf Verspeek) vertellen wat zij doen om klanten aan zich te binden. Van persoonlijk contact en blijde medewerkers tot uitgebreide nazorg en service.



#### Aan de slag met reviews verzamelen

Lees hoe je nieuwe klanten werft met het verzamelen van [reviews van bestaande klanten](#).

### 3. Collega-ondernemers

Niet alleen potentiële opdrachtgevers, maar ook collega-ondernemers kunnen je helpen aan nieuwe opdrachten. Concurrenten of collega-ondernemers kunnen jou aanbevelen wanneer zij zelf geen tijd of ruimte hebben om een opdracht aan te nemen. Een zzp'er die BHV-trainingen en cursussen in reanimatie geeft, kwam op die manier aan veel nieuwe opdrachten. Door in het begin contact te leggen met andere ervaren trainers kwam hij erachter dat er veel vraag was naar dit soort trainingen. Hij kon in korte tijd zijn werk in loondienst stoppen en fulltime als trainer aan de slag, omdat andere trainers klanten naar hem doorstuurden.

#### Effectief samenwerken

Als zzp'er kun je ook de samenwerking opzoeken met collega-ondernemers die niet precies hetzelfde doen als jij, maar waarbij jullie elkaar aanvullen of versterken. Als tekstschrijver kun je bijvoorbeeld samenwerken met een websitebouwer en samen een compleet pakket bieden voor het bouwen en vullen van websites voor klanten. En als loodgieter heb je directe klanten voor kleine klusjes, maar kun je ook contact leggen met aannemers in de bouw voor grote projecten.

### 4. Geschreven media

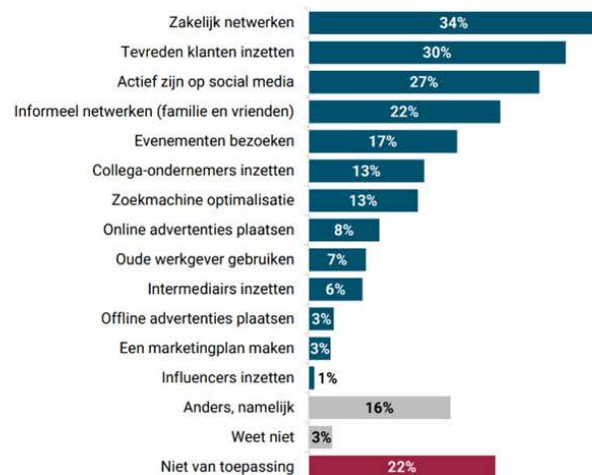
Met advertenties, persberichten of andere media-aandacht in kranten, magazines, vakbladen of folders kun je ook je producten of diensten onder de aandacht te brengen. Zoek een (dag)blad dat aansluit op de interesses van jouw ideale klanten. Kranten hebben in het weekend ook bepaalde themanummers, van coaching en design tot koken en tuinieren. Vraag verschillende magazines naar hun jaarplanning en kijk bijvoorbeeld of je als interieurstylist een gesponsord artikel of advertentie kunt plaatsen in een katern over wonen.

#### Aan de slag met een persbericht schrijven

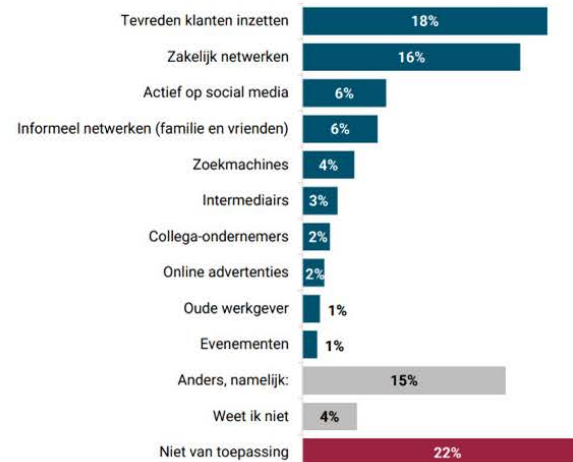
Kun je met je product of dienst meeliften op een thema, onderwerp of issue dat volop in de aandacht staat? [Schrijf dan een persbericht](#) en stuur het naar verschillende media.

KVK-onderzoek onder 382 verschillende zzp'ers - oktober 2023

#### Wat doe je (of heb je al gedaan) om nieuwe klanten te vinden?



#### Welke manier om nieuwe klanten te vinden werkt(e) voor jouw bedrijf het beste?



## 5. Zoekmachines zoals Google of Bing

Om zoveel mogelijk bezoekers en potentiële klanten op je website te krijgen, wil je hoog scoren in zoekmachines (Search Engine Optimization: SEO). Daarom moet je website antwoord geven op de zoekopdrachten van je klanten. Doe een zoekwoordenonderzoek en ontdek welke vragen of woorden je klanten invoeren. Deze kennis geeft je input voor waardevolle en relevante blogs, artikelen of video's voor je website.

Stel, je verkoopt biologische wijnen, kijk dan welke combinaties van zoekwoorden mensen gebruiken voor biologische wijn. Zo krijg je inspiratie om een artikel te schrijven over bijvoorbeeld 'biologische witte wijn' of kun je antwoord geven op een veelgestelde vraag als 'waarom biologische wijn'. Verwerk de gevonden zoekopdrachten in je webteksten, maar bijvoorbeeld ook in de zogenaamde alt tekst van je afbeeldingen. De alt tekst wordt getoond wanneer een afbeelding niet kan worden weergegeven en kan ook helpen bij een hogere positie in zoekmachines. Zorg er daarnaast voor dat je website snel laadt, veilig is en goed werkt op mobiele telefoons.

### Aan de slag met zoekmachines

Wil je gratis hoger komen in zoekmachines, optimaliseer je website dan stap voor stap met [vijf tips voor Search Engine Optimization \(SEO\)](#). Wil je liever direct gevonden worden op bepaalde zoekwoorden, dan is het effectiever om te starten met zoekmachine-adverteren, ook wel [Search Engine Advertising \(SEA\)](#).

## 6. Social media

Via social media vind én bind je klanten aan je. Maar hoe? Met het klantonderzoek en zoekwoordenonderzoek weet je inmiddels op welke socialmediakanalen je klanten zitten en wat hen dagelijks bezighoudt. Deze informatie kun je ook gebruiken voor het bedenken van leuke posts en video's op social media.

De eigenaar van een plantenwinkel kwam er bijvoorbeeld achter dat haar klanten in de lente op zoek zijn naar 'planten verpotten' op zoekmachines. Ze wist daarnaast dat haar klanten graag aandacht besteden aan hun interieur en dat ze actief zijn op Instagram en TikTok. Dit bracht haar op het idee om twee uitlegvideo's te maken met 'zeven tips om je planten te verpotten' en 'twee leuke manieren om terracottapotten voor binnen te stylen'. Door regelmatig inspirerende en relevante content op social media te plaatsen, kreeg ze in korte tijd veel nieuwe volgers en klanten.



### Aan de slag met social media

Vind gericht en meetbaar nieuwe klanten op social media met [deze vijf stappen](#). Op zoek naar inspiratie? Ontdek hoe je op een creatieve manier [meer volgers en verkoop krijgt](#) op Instagram. Wil je vooral adverteren op social media, lees dan het [6-stappenplan adverteren op social media](#).



## 7. Online platforms en bemiddelingsbureaus

Vind je het lastig om jezelf te verkopen? Dan kun je ook nieuwe klanten of opdrachtgevers vinden via bemiddelingsbureaus of platforms. Zo is er voor hoveniers, schilders of aannemers bijvoorbeeld Werkspot. Verschillende freelance opdrachten vind je bijvoorbeeld op Freelance.nl of Hoofdkraan.nl. Ben je meer op zoek naar internationale opdrachtgevers, dan is er bijvoorbeeld Upwork of Fiverr. Tot slot kun je op LinkedIn ook interessante opdrachten vinden.

### Wil je meer weten over (online) marketing?

Ga dan naar onze themapagina [Marketing | KVK](#)

## KVK biedt houvast voor ondernemers

Niet alleen bij de start van een onderneming, maar ook later in de ontwikkeling van je bedrijf. Met de kennis van KVK kun je met vertrouwen keuzes maken. Bijvoorbeeld of je wel of niet aan de slag gaat met een nieuw businessmodel of het digitaliseren van je administratie. Ga naar [KVK.nl](#) en lees meer over de verschillende fases van je onderneming.

