

De zeven stappen van Jarigisma voor meer omzet

Kern van het boek van Jochum Jarigisma zijn zeven stappen om meer omzet te krijgen. Wat houden die stappen in?

Stap één: zorg voor een aanbod of product waar de markt op zit te wachten. Veel ondernemers denken dat ze met iets bijzonders moeten komen maar dat is absoluut niet waar. Je moet iets meer doen dan je

buurman. Als je met vijf fietsenzaken in dezelfde buurt zit dan kun je iets goedkoper werken, of langer open zijn, of de fiets na reparatie thuis afleveren.

Stap twee: bedenk of jouw aanbod aansluit op de markt. Je weet wat je product moet zijn qua propositie.

Stap drie: onderzoek waar jouw specifieke klant behoefte aan heeft.

Je moet ervoor zorgen dat ze geïnteresseerd zijn en dat ze met je in gesprek willen.

Stap vier: de gunfactor. Als je dan met een klant in gesprek gaat, is het belangrijk dat die klant je aardig vindt. Je moet geïnteresseerd zijn en je verdiepen in zijn of haar motieven. Als ondernemer moet je je 100 procent verdiepen in je klant, goed luisteren en observeren.

Stap vijf: geef een aanbod op maat dat aansluit bij de behoeften van de klant. Meestal moet je jouw product aanpassen aan de wensen van de klant.

Stap zes: verdiep je in koopweerstand en los deze op.

Stap zeven: onderhandel tot de deal rond is en er een voor beide partijen aantrekkelijk aanbod ligt.

Eemland

Colofon

De Gooi- en Eemlander
(editie Eemland)
Geen krant ontvangen? Lezersservice
088-824 1111 -
gooieneemlander.nl/service
Directie: F. Demmers en G. J. Oelderik.
Hoofredactie: Gerben van 't Hek, Peter Hovestad en Hugo Schneider.
Hoofdkantoor:
De Gooi- en Eemlander is een uitgave van Holland Media Combinatie B.V. Edisonweg 10, Postbus 2, 1800 AA Alkmaar 072-5196196. Fax: 072-5124152.
Regioeditie: Chef: Peter Schat. Kantoor: Seinstraat 14, Postbus 15, 1200 AA Hilversum 035-6477000 fax: 035-6477069. Balie: 9-17 u. redactie@gooieneemlander.nl
Eemland: tel: 035-6477148.
Bij spoed buiten kantooruren tel.: 06 - 20211961
Redactie specials 035 - 6477131 redactiespecials@gooieneemlander.nl
Sport 035 - 6477146 sportredactie@gooieneemlander.nl
Internet: www.gooieneemlander.nl
internetredactie@hollandmediacombinatie.nl
Abonnementen en bezorginformatie: Voor alle informatie over o.a. abonnementen zie www.gooieneemlander.nl/service, of bel de afdeling Lezersservice, 088 - 8241111. Hier kunt u tevens uw bezorgklacht doorgeven. Opzeggen abonnementen met inachtneming van een opzegtermijn van tenminste één maand voor het einde van de abonnementsperiode. **Advertentieverkoop:** Voor de advertentiemogelijkheden bel 072-5196396 of zie: hollandmediacombinatie.nl/advertentiemogelijkheden
(Persoons)gegevens: Op de verwerking van (persoons) gegevens van lezers van deze uitgave, bijvoorbeeld in het kader van de uitvoering van de abonnementsovereenkomst of in verband met deelname aan puzzels en prijsvragen, is de Privacy Verklaring van Telegraaf Media Groep N.V. van toepassing. Deze Verklaring is te vinden op www.tmg.nl/privacy.
Rechtensvoorbehoud: Alle rechten ten aanzien van (de inhoud van) deze uitgave worden uitdrukkelijk voorbehouden en berusten bij Holland Media Combinatie B.V. Van alle gepubliceerde werken van beeldende kunstenaars aangesloten bij een CISAC organisatie zijn de publicatierechten geregeld met Picofright te Amsterdam. Op het gebruik van deze uitgave zijn de Algemene Gebruiksvoorwaarden TMG van toepassing, die te vinden zijn op www.tmg.nl/gebruiksvoorwaarden.
© Holland Media Combinatie B.V., 2015



Jochum Jarigisma.

EIGEN FOTO

'Verdiep je in de ander'

Bussumer Jochum Jarigisma helpt in 'De nieuwe weg' collega-ondernemers

Astrid Maas

Bussum * In 2003 is hij begonnen met een eigen bedrijf en na achttien maanden was de omzet 700.000 euro. Met die kennis heeft Jochum Jarigisma een boek geschreven. In de businessroman 'De Nieuwe Weg' legt hij uit hoe je in zeven stappen meer omzet kunt maken met je onderneming.

Een eigen bedrijf en dan zoveel omzet. Hoe heb je dat gedaan?
„Toen ik in 2003 met mijn bedrijf begon, na mijn studie aan de UvA in Amsterdam, heb ik mij altijd gerealiseerd dat het kon. Op 1 maart ben ik, samen met een compagnon, begonnen. Na tien maanden hadden we al veel omzet geboekt en na achttien maanden was de omzet 700.000 euro. Het enige dat ik daarvoor heb gedaan, is de markt benaderen en vragen of ze tijd voor me hadden. Uiteraard op een communicatief handige manier. Het klinkt logisch en dat is het ook. Je moet het niet moeilijker maken dan het is. In een gesprek met een klant vraag ik, op verschillende manieren, waarom hij of zij met mij zaken wil doen. Inhoudelijks niks speciaals maar communicatief wel en dat beschrijf ik ook in mijn boek. Je hoeft dus niet iets bijzonders te doen met je bedrijf, je moet 'het' gewoon doen en veel potentiële klanten benaderen met die mentale instelling. En denk niet: 'ik heb al vijf klanten'. Maak

Wereld BBQ

Jochum Jarigisma is ook een van de initiatiefnemers van de Wereld BBQ. Deze is ontstaan tijdens een avond over burgerparticipatie met de gemeente Bussum. Een dame wilde weten waar immigranten in Bussum kunnen barbecueën. Omdat Jarigisma toen de microfoon had en de avond over participatie ging, zei hij: 'Organiseer het zelf'. De vrouw gaf aan dat ze niet wist hoe ze zoiets moest aanpakken en hij stelde voor haar te helpen. Uiteindelijk reageerden er acht mensen die wilden helpen. Dit resulteerde vorig jaar in de eerste barbecue met een opkomst van 400 man. Dit jaar kwam er zelfs 600 mensen op af. Volgend jaar is de barbecue op zondag 29 mei op de Groene Long.

er vijftig klanten van en als je dat bereikt hebt, kun je er ook honderd benaderen en dan tweehonderd.”

Zijn de zeven stappen uit je boek alles wat je moet volgen voor succes?

„Nee, de essentie van goed ondernemerschap is dat je je verdiept in die ander én dat je naar jezelf kunt kijken. Veel ondernemers willen in een korte tijd zoveel mogelijk omzet genereren maar dat werkt niet als je niet de ander centraal stelt en zelf hard werkt. Je moet bereid zijn om het 'saai' handwerk, bellen en netwerken te doen. Naar jezelf kijken, van je fouten leren en er iets mee doen, is ook heel belangrijk. Je moet je ook blijven verdiepen in je klant of de markt. Ook na afloop van de opdracht. Ik heb ontdekt, en daar komt de hoofd-

persoon in het boek ook achter, dat ondernemerseigenschappen goed gebruikt kunnen worden om de wereld een beetje mooier te maken. Geld verdienen is natuurlijk leuk maar op een gegeven moment realiseer je je: 'Er is veel meer op de wereld dan alleen geld verdienen'. Met die gedachte ben ik me meer gaan inzetten voor de maatschappij.”

Hoe ben je in Bussum zelf dan meer maatschappelijk aan het werk gegaan?

„Met mijn achtergrond, ik kom uit een idealistisch gezin, heb ik samen met anderen stichting Platform Maatschappelijk Ondernemen opgericht. Maatschappelijk Ondernemen is een Platform waar ondernemers en niet-ondernemers elkaar kunnen ontmoeten om samen projecten op te zetten. De

stichting organiseert vijf bijeenkomsten per jaar en tijdens die bijeenkomsten sluiten we deals met een gesloten portemonnee. Een voetbalclub zoekt bijvoorbeeld iemand voor de financiële administratie. Een accountantskantoor kan dat voor de club gaan doen met als tegenprestatie een voetbalclinic voor het kantoor en haar klanten. Elk bedrijf, vereniging of (maatschappelijke) club kan zich aansluiten maar je moet wel serieus zijn. Je krijgt 'huiswerk' over wat je precies te bieden hebt en wat je zoekt.”

Wanneer komt het boek op de markt?

„De boeklancering is op zaterdag 12 september in Tindal Villa in Bussum. De villa heb ik gekozen omdat de hoofdpersoon graag rijk wil worden en die koopt natuurlijk zo'n villa... Het boek is vooral bedoeld voor ondernemers of zij die dat willen worden, maar iedereen is welkom. Ook partners en kinderen. Kom lekker chillen maar natuurlijk ook om te netwerken. Aanmelden voor de boekpresentatie kan tot en met vrijdag 4 september via www.doorgaan.nl/nl/project/2211019 voor 28 euro inclusief boek, bbq en drankjes. Voor de partner is het 10 euro en kinderen kunnen gratis mee. Het boek speelt zich af op Schiermonnikoog. Die sfeer moet de barbecue ook hebben. Dus zand, zee, duin, teenslippers en korte broek.”

Profiteer nu!

6 weken € 3 per week
(stopt automatisch)



Uw voordelen als abonnee:

- ✓ Nieuws uit uw regio de hele week waar en wanneer u wilt
- ✓ Iedere zaterdag een extra dikke weekendkrant
- ✓ Profiteer van 75% korting!

De Gooi- en Eemlander

www.gooieneemlander.nl/proef