



Luisteren **naar klanten nieuwe stijl?**

Als ondernemer werk je natuurlijk aan een goede band met je klanten. Deze klanten heb je namelijk al en hoef je niet meer te werven. En klanten werven kost tijd en geld.

Heb je er wel eens over nagedacht om een stap verder te gaan? Door je klanten een deel van je werk te laten overnemen? En dan met name het denkwerk? Het oude adagium 'twee weten meer dan één' geldt nog steeds en via internet geldt zelfs dat honderden meer weten dan één.

Betrek je klanten eens bij het ontwerp van je nieuwe logo. Wat vinden ze ervan? En hebben ze nog betere suggesties? Wil je een nieuwe brochure maken? Vraag aan je klanten wat er volgens hen in zou moeten staan. Hoe staat het met je serviceafdeling? Vraag het aan je klanten. Zij zullen als geen ander weten hoe je deze afdeling kunt verbeteren.

Het Amerikaanse bedrijf Mophie, gerund door Ben (20 jaar), maakt het wel heel bont. Zij maken alleen maar producten die door klanten ontworpen en geproduceerd worden. Dat kan dus alleen maar succesvol zijn. Er zit zoveel betrokkenheid en liefde in van alle klanten, dat ze allemaal over dit product gaan bloggen en praten. En dit is natuurlijk goed voor de omzet en bekendheid van Mophie.

lets voor jou?

Martijn Aslander

Mail gerust, indien u interesse heeft, naar martijn@elvenstone.com of kijk op mijn weblog www.martijnaslander.typepad.com