

TIJDWINST+

**5 manieren om als
zelfstandige
tijd terug te winnen**

Zonder extra schermen. Zonder software. Zonder gedoe.

Een gids van Tijdwinst+ · tijdwinstplus.be

Je staat om zes uur op, rijdt naar de werf, werkt je kapot, en 's avonds zit je nog offertes te tikken of klanten terug te bellen. Het echte werk — datgene waar je goed in bent — raakt bedolven onder alles errond. Opvolging, klanten die niks laten horen. Je weet dat er dingen blijven liggen. Niet omdat je niet wil, maar omdat er gewoon geen uren meer in een dag zitten.

Het goede nieuws: er zijn dingen die je vandaag uit handen kan geven. Niet aan een extra werknemer. Niet met ingewikkelde programma's. Gewoon slim geregeld, op de achtergrond, terwijl jij doet waar je goed in bent.

1 Laat je offertes automatisch opvolgen

Je maakt een offerte, stuurt ze door, en dan... stilte. De klant belt niet terug. Je weet niet of hij ze gelezen heeft, of hij aan het vergelijken is, of dat ze gewoon in zijn spam zit. Na een week denk je: *"Ik zou eigenlijk eens moeten bellen."* Maar je zit op de werf, en het komt er niet van.

Stel je voor dat die klant vanzelf een vriendelijke herinnering krijgt. Geen opdringerig bericht, gewoon: *"Dag Jan, ik wilde even polsen of je de offerte goed ontvangen hebt. Heb je nog vragen?"* Netjes, beleefd, op het juiste moment. Zonder dat jij eraan moet denken.

Dat is geen extra werk voor jou. Het gebeurt gewoon. En je zal merken: klanten reageren sneller, en er glippen minder opdrachten door de mazen.

2 Houd je klant op de hoogte — en laat afspraken

bevestigen

Klanten willen weten waar ze aan toe zijn. *"Wanneer beginnen jullie?" "Is het materiaal al besteld?"* Logische vragen, maar als je op een werf staat, heb je geen tijd om iedereen persoonlijk te bellen.

Wat als je klant gewoon een berichtje krijgt? *"Je installatie is ingepland voor dinsdag 14 maart."* Of de dag voor een afspraak: *"Ter herinnering: morgen komen wij langs om 9u."* Minder no-shows, minder gebel. Zonder dat jij iets moet typen of versturen.

Je klant voelt zich gehoord. Jij wordt minder gestoord. Die telefoontjes tussendoor? Die vallen grotendeels weg.

3 Vraag reviews op het juiste moment

Je weet het zelf: als je iets zoekt, kijk je eerst wat andere mensen ervan vinden. Je klanten doen precies hetzelfde. Maar eerlijk — na een werk ga je niet met je telefoon staan zwaaien: "*Zou je een review willen schrijven?*" Dat voelt ongemakkelijk en het komt er niet van.

Maar denk eens na. Je klant heeft de voorbije weken berichtjes gekregen over de planning, updates over het materiaal, een herinnering voor de afspraak. Hij voelde zich gehoord. Dat is hij niet gewoon — geen enkele aannemer doet dat. En net daarom staat hij open om iets terug te doen.

Een paar dagen na het werk krijgt hij een kort berichtje: "*Dag Peter, alles goed met de nieuwe badkamer? We zouden het fijn vinden als je je ervaring wil delen.*" Met een rechtstreekse link, zodat het in twee minuten geregeld is. En omdat jij hem zo goed hebt opgevangen, doet hij het ook graag.

Resultaat: je bouwt stap voor stap een stevige reputatie op. Niet omdat je erom smeekt, maar omdat je klanten het vanzelf willen doen.

4 Herinner oude klanten dat je bestaat

Je hebt de voorbije jaren tientallen werken gedaan. Tevreden klanten, goed werk. Maar na een jaar of twee denken die mensen niet meer spontaan aan jou. Ze zoeken opnieuw, vergelijken, en voor je het weet zit je concurrent in hun living.

Wat als die klanten af en toe een berichtje krijgen? Niet elke week — dat zou opdringerig zijn. Maar wel op het juiste moment. "*De winter komt eraan — is je verwarmingsinstallatie klaar?*" Of: "*Tijd voor een onderhoudsbeurt van je dakgoot?*" Vriendelijk, relevant, en met jouw naam eronder.

Je blijft in hun hoofd zitten. En als ze iets nodig hebben, bellen ze jou — niet die andere. Omdat jij de moeite nam om even aan hen te denken.

5 Laat je bedrijf zien waar je klanten al kijken

Mensen zitten overal te wachten. In de frituur, bij de fitness, in de horeca. En wat zien ze? Het scherm aan de muur. Stel dat jouw bedrijfsnaam daar staat. Niet met een schreeuwerige reclame, maar gewoon zichtbaar. Een betrouwbare naam, in hun buurt.

Met schermreclame via WachtTV verschijn je op schermen in wachtzalen door heel West-Vlaanderen. Precies daar waar jouw toekomstige klanten zitten. Lokaal, gericht, en zonder dat jij er iets voor moet doen. Geen gedoe met ontwerpen of campagnes — het wordt voor je geregeld.

Het resultaat: mensen herkennen je naam als ze je nodig hebben. En herkenning is het begin van vertrouwen.

Wil je weten wat dit voor jou kan betekenen?

Je hoeft dit niet allemaal zelf uit te zoeken. Bij Tijdwinst+ regelen we dit soort dingen voor je. Geen ingewikkelde uitleg, geen schermen waar je in moet werken. Gewoon een gesprek over wat er bij jou beter kan — en wij zorgen dat het draait.

tijdwinstplus.be/gesprek

Of bel: 0476 26 17 67

Geen verplichtingen. Gewoon een eerlijk gesprek.

Tijdwinst+ — wij regelen het. Jij werkt verder.

Tijdwinst+ is een handelsnaam van Filiep D'hondt · BTW BE 0518.675.331 · Drogenbroodstraat 56, 8740 Pittem