



DOE EN DENK ALS EEN LOODGIETER!

Loodgieters verdienen goud geld op dit moment. En niet alleen loodgieters, maar ook metselaars, timmermannen en stukadoors. In veel ambachtelijke beroepen kun je nu een goed belegde boterham verdienen. Op middelbare scholen wordt al gezegd: "Als je zeker wil zijn van een goede baan, waarmee je veel geld kan verdienen, ga dan met je handen werken." Geldt dat ook voor pedicures?

Iedereen die een loodgieter nodig heeft, weet dat er een groot tekort is aan dit soort vakmensen. Maar er is toch ook een tekort aan pedicures? En die verdienen niet allemaal bakken met geld. Waarom niet? Ik zal je mijn visie uitleggen en kijk maar wat je ermee doet. Want net zoals ik coach, maak ik je bewust van een bepaald patroon en geef je tips en handvaten. Daarna kan jij kijken of mijn adviezen van toepassing zijn op jouw eigen situatie.

VRAAG EN AANBOD

Er is een groot tekort aan vakmensen. Andersom is er veel vraag naar vakmensen omdat er volop gebouwd en verbouwd moet worden en omdat iedereen warmtepompen en zonnepanelen wil. Dit verschil tussen vraag en aanbod maakt dat loodgieters een flink tarief kunnen vragen. Ze hebben toch een overvolle agenda en moeten vaak nee verkopen omdat ze niet overal tegelijk kunnen werken. Ze hebben slechts één paar handen.

Zo is dat ook met pedicures. Door de vergrijzing stijgt de vraag naar voetzorg en de laatste jaren zijn veel (oudere) pedicures gestopt met hun praktijk, waardoor het aanbod kleiner is. Daarom hebben veel pedicures een overvolle agenda. Ze moeten zelfs een klantenstop inzetten om het werk behapbaar te houden. Ga eens na, hoe is dit voor jou?

'DE LOODGIETER ZIT NIET TE ZUCHTEN DAT HIJ HET ZO MOEILIK VINDT OM NEE TE ZEGGEN TEGEN DIE ZIELIGE MEVROUW MET HAAR LEKKENDE CV-KETEL'

Hoeveel keer ben jij deze afgelopen week gebeld door iemand die een pedicure zoekt? Iemand die na jouw "Helaas, ik neem geen nieuwe klanten meer aan" verzucht dat je al de negende bent die ze belt en dat ze niemand kan vinden? Ook jij hebt slechts een paar handen.

DAT DENKT DIE LOODGIETER HELEMAAL NIET!

Waarom verdienen loodgieters nou wel dik geld en pedicures niet? Daar heb ik verschillende ideeën over. Als eerste: loodgieters zijn meestal mannen. Mannen die zichzelf niet de kop gek laten maken door hun eigen gedachten als: "Ja maar ik kan deze ene klant toch wel even tussendoor doen?" "Deze mevrouw heeft toch ook recht op..." "Ik heb nou eenmaal een dienstverlenend beroep, dus moet ik in ieder geval proberen om iedereen te helpen." "Wat zal die meneer wel niet denken, als ik zeg dat ik vol zit"

Welnee, dat denkt die loodgieter helemaal niet. Die zegt gewoon: "Ik heb geen plek, helaas." En hij gaat door met zijn werk. Zo'n loodgieter zit dan ook echt niet 's avonds op de bank tegen zijn vrouw te zuchten dat hij het zo moeilijk vindt om nee te zeggen tegen die zielige mevrouw met haar lekkende cv-ketel.

KOSTWINNERS

Hoewel de tijden veranderen, zijn nog steeds veel mannen kostwinnaar. Zij verdienen het hoofdkomen in het gezin. Dat is bij pedicures soms ook het geval, maar het komt vaker voor dat hun inkomen aanvullend is. Daardoor ervaren veel pedicures minder de noodzaak om een stevige prijs te vragen voor hun werk. Ik wil niet zeggen dat die noodzaak er niet is, maar het voelt anders wanneer je geen kostwinnaar bent. Gelukkig is de tijd voorbij dat pedicures zeggen dat ze "voor de krenten in de pap werken", want dat er gewoon geld verdiend moet worden, dat is voor iedereen inmiddels wel

duidelijk als je naar de gestegen prijzen in de supermarkt of bij het tankstation kijkt.

VOORRIJKOSTEN

Heb jij wel eens een factuur van een loodgieter gezien? Daar staan alle kosten op die hij heeft gemaakt om jouw cv-ketel te repareren. Elk schroefje en slangetje wordt keurig in rekening gebracht. Zijn werkuren vind je op tien minuten nauwkeurig gespecificeerd. En vergeet de voorrijkosten niet, daarin zitten al zijn basiskosten zoals de auto, het gereedschap, de pensioenopbouw, de nascholing, de certificeringsorganisatie en het boekhoudprogramma waarmee hij die overzichtelijke facturen maakt. Stel je eens voor dat jij een klant zo'n rekening zou geven. Een rekening met de reële kosten die jij maakt voor dat uur professionele zorg en aandacht. Hoe zou de klant reageren? En klopt het bedrag onder de streep met wat jij nu aan die klant vraagt?

TEKORT DOEN

Wat maakt nou dat pedicures, vrouwen met een eigen praktijk, vakvrouwen met een enorme drive en passie toch geen gouden bergen verdienen? Omdat ze niet durven. Ze durven geen nee te zeggen en vinden het moeilijk om andere mensen teleur te stellen. Ze zijn gevers, geen ontvangers. Zorgverleners, geen ondernemers. Pleasers, helpers en meedenkers. Willen alles en iedereen helpen, ten koste van zichzelf en hun eigen gezondheid. Die lieverds, mensenmensen in hart en nieren, doen liever zichzelf dan een ander tekort. Wil je hier eens over nadenken? Is dit herkenbaar voor je?



Joyce de Wit had jarenlang een succesvolle pedicurepraktijk aan huis. Ze coacht nu pedicures en schoonheidsspecialisten om hun praktijk of salon te draaien op een manier die aansluit bij hun wensen en persoonlijkheid. Dankzij haar brede ervaring begrijpt ze hoe lastig het soms is om je staande te houden tussen je klanten, je privéleven en wat je stiekem zelf graag zou willen. www.joycedewitcoaching.nl

Besluit dan of je je bij deze situatie neerlegt. Laat je het zo omdat dit 'nou eenmaal' zo is? Of mag het anders? Kan het ook anders?

Ik weet zeker dat het anders kan. Maar pas op het moment dat jij het anders wilt. Op het moment dat jij voelt: "Ho eens even. Ik ben veel meer waard dan dit. Ik ben een vakvrouw, een helper, een professional én ik mag goed verdienen. Want ik ben elke euro meer dan waard. Je zal zien dat wanneer jij nog meer gaat staan voor je bedrijf, dat mensen jou nog meer op waarde schatten. Dan zijn ze nog blijer dat ze jouw klant mogen zijn. En dan verdien jij genoeg om de loodgieter te betalen. Want wat die vragen tegenwoordig..."

Wil je hier meer over leren, volg dan mijn online training "12 eyeopeners waarom jij nog niet verdient wat je zou willen verdienen en wat jij daaraan kan doen."



Ontdek het gehele WanderWol assortiment!

Maak je producten-aanbod compleet met het WanderWol assortiment.

WanderWol antidruk-wol biedt natuurlijke verlichting en bescherming tegen drukplekken, blaren en andere voetangemakken, waardoor elke stap comfortabeler wordt.

De WanderOliën Akkermint en Kaneel - voor de dagelijkse verzorging van de voeten en het lichaam.

WanderHout is een lichtgewicht tool om de doorbloeding in de vingers te stimuleren, ter voorkoming van opgezette vingers.

Meer product-infs: www.wanderwol.nl of mail naar info@wanderwol.nl

WanderWol Helende Crème bevat heilzaam duindoornextract om ruwe, beschadigde huid te herstellen, terwijl de pure lanoline in de WanderWol Zuivere Lanoline haidkloven helpt verzachten en genezen. De WanderWol Lippenbalsem verzorgt en beschermt de lippen met lanoline, aloë vera en een UV-filter.