

Klantcontact



Jaap Jongsma is financieel adviseur bij bureau Rentmeester Financieel Advies in Damwâld

Om maar direct met de deur in huis te vallen, onze ambassadeur is niet meer na 13,5 jaar. Wat moeten wij nu, zonder hem die zorgde voor vele contacten.

Door zijn enthousiasme en gerichtheid op mensen was er echt contact. Geen snelle gesprekken maar tijd voor elkaar. Reense is ingeslapen. Wat zullen wij hem missen. Mensen die ons kennen, weten dat dit over onze hond gaat. Een kruising tussen een stabij en een wetterhûn. Trouw en loyaal. Reense is geboren aan de Lange Jammer onder de rook van Boerak-

ker. Een plek waar vroeger de armste mensen woonden.

Door de verplichte blokjes om kwam ik vaak dorpsgenoten tegen. Even een praatje over het weer, de dagelijkse bezigheden en ook of ik wat wilde uitzoeken op verzekerings- of hypotheekgebied. Hoe vaak kreeg ik niet te horen dat ze mij wel kenden van de hond. Ze zagen mij lopen. Ik was zichtbaar en dus aanspreekbaar.

Volle agenda

Wat hebben we het druk tegenwoordig. We moeten zoveel. De agenda is boordevol. Eigenlijk geen tijd voor nutteloze gesprekken. Reense heeft mij geleerd dat het echte leven zich afspeelt in die gesprekken. Die korte ontmoetingen waarbij mensen hun leven delen. Oprechte gesprekken van hart tot hart. Soms kort, soms iets langer.

Wilt u graag meer klanten of betere klanten, dan is het essentieel dat er tijd voor elkaar is. Dit staat haaks op dat u het heel druk heeft. Heel druk, is juist geen

Allerlei verplichtingen, maar ik moest er even uit. Even de hond uitlaten. Achteraf merk je hiervan de waarde

tijd hebben voor de ander. Ik ben ervan overtuigd dat doordat er meer tijd in het contact wordt gestoken, er ook betere en langdurigere relaties ontstaan.

Reense heeft mij hierbij geholpen. In 2005 ben ik begonnen met het bedrijf. Al snel merkte ik dat ik veel opgesloten zat op mijn kantoor. Lange dagen maken en weinig tijd. In 2008 is Reense gekomen. Allerlei verplichtingen, maar ik moest er even uit. Even de hond uitlaten. Achteraf merk je hiervan de waarde. Even los van het werk, van het gevoel dat allerlei dingen moeten.

Direct resultaat

Velen zijn snel geneigd om in directe doelen te denken. Alle processen en contacten zijn gericht op direct resultaat. Snelle processen zonder persoonlijk contact. Neem tijd voor elkaar en laat de liefde voor het vak zien. Investeer in elkaar en zoek naar passende oplossingen. Ik ben van mening dat de laatste manier van werken een toegevoegde waarde biedt. En juist die waarde bepaalt of de klant bij jou koopt of bij een ander.

Dit is natuurlijk gemakkelijker gezegd dan gedaan. Ik had Reense nodig om de waarde van tijd en echt contact te leren. Bedankt maat.