



Gerard Hoogendonk
www.profitmakers.nl

column

Op de markt is de marketingeuro een eurodaalder waard

Deze week was ik er weer even. Op de markt. En dat was (te)lang geleden. Terwijl, geachte lezer, de markt toch de mooiste kijk geeft op de directe verkoop. Vroeger ging ik met mijn vader vaak op zaterdag naar de Haagse Markt. U ziet het, ik verloochten m'n afkomst niet. Er waren altijd wel standwerkers en ik was er als kleine jongen al door geobsedeerd. Altijd weer geweldig om te zien hoe huisvrouwen (tegenwoordig waarschijnlijk ook huismannen) op een verschrikkelijk humoristische manier werden uitgedaagd zaken te kopen waarvan ze, voordat ze de markt op gingen, nog nooit hadden gehoord. Het lijkt tegenwoordig wel of Telsell op televisie in dit gat gesprongen is. Onnodige apparaten voor te veel geld. En je kunt op zoveel manieren afvallen, dat je gewoon niet begrijpt dat er nog dikke mensen rondlopen (want die apparaten worden nog veel verkocht ook!). Terug naar de markt. Op de Haagse Markt stond altijd een palingboer die, zodra hij een nieuw kistje paling pakte, steevast riep: "Het laatste kistje". "Kijk", zei m'n vader dan: "daarachter staan er zeker nog twintig" en hij wees dan achter de kraam. "Profiteren maar dames. Het laatste kistje" ging het door. En hij verkocht als een bezetene. Zo had je ook de dame uit Aalsmeer. Af en toe pakte ze iemand uit het publiek en die kreeg dan vanaf haar laadklep zoveel bloemen mee, dat iedereen dacht als mij dat ook gebeurt? En de bananenman. Die verkocht ook vanuit zijn vrachtwagen en riep constant: "Alles wat ik over heb vanavond, mogen jullie gratis meenemen". Maar de bananen waren aan het eind van de dag natuurlijk op. Een vrachtwagen vol! Dat waren nog eens verkopers! En dan de verkopers die op de jaarmarkten stonden. Zo hoorde ik eens het prachtige verhaal van een standwerker die een container vol panty's had gekocht. Uit Azië. Het bleken allemaal 'small sizes' te zijn. De man kon maar op één manier zijn aanstormend faillissement afwenden. Hij liet stickers drukken met de letters S, M, L, XL en XXL. U begrijpt het al. Als er dan iemand vroeg: "Hebt u nog een X-elletje?" Dan zei hij: "Even kijken hoor. Ja, hier heb ik er nog een." Nou wil ik u, geachte lezer, zeker niet gaan aanmoedigen om de boel in de maling te nemen. Want u weet onderhand hoe ik denk over klantcontacten en vooral als deze langdurig kunnen zijn. Het werven van een nieuwe klant kost tien keer zo veel als het behouden van een bestaande. Maar toch. Op sommige markten staan soms wel drie kaasboeren. Bij de één is het ontzettend druk. De ander heeft niets te doen. Ze stinken (of ruiken) alle drie naar kaas. Ze hebben alle drie alle soorten kaas meegenomen. Maar de presentatie en de performance maken het verschil. Is het stil op uw bedrijf? Weinig opdrachten in deze tijden van crisis? Stuur dan uw verkopers de markt op. Deze mannen en vrouwen gaan er iedere dag voor! In weer en wind. En ze verdienen vaak ook nog een aardige boterham. Maar er is een verschil met uw verkopers of u als ondernemer. Ze gaan letterlijk de boer op! Ga maar eens kijken hoe ze het doen, ga maar eens met ze praten. Ze delen vaak ook nog graag hun succes. En laat uw verkopers of uzelf met drie goede ideeën terugkomen. Hup, de boer op. Want op de markt is uw marketingeuro een eurodaalder waard! Succes!