

Hoe ik van mijn roze ondernemerswolk donderde

Geschreven in [Blog, Ondernemerschap](#) door [Maaïke van den Bosch](#) / 22 februari 2023 / – [7 Reacties](#)



“Hey, ik hoor helemaal geen toetsen.” Dit riepen we plagerig naar elkaar op de redactie tijdens rustige momenten als het toetsenbord nauwelijks werd aangeraakt. In Komkommertijd waren we vooral actief met het zoeken naar verhalen.

Ik hoor geen toetsen...

Die zin schoot van de week door mijn hoofd. Ik ben een ervaren tekstschrijver en journalist, maar als ondernemer zo groen als gras. Al drie héle weken geleden begon ik voor mezelf. Ik regelde een KvK-nummer, publiceerde mijn website en deelde enthousiast tips op mijn social media. En toen...

...bleef het stil.

Hoe kon dat nu?

In mijn hoofd was ik allang in de fase waarin de telefoon rinkelde en mijn mailbox uitpilde met aanvragen. Ik moest hooguit nog nee leren zeggen tegen opdrachten. Bovendien, lag ik de helft van mijn tijd heel jaloersmakend en remote werkend op een ver strand.

Ik donderde hard, heel hard van mijn roze ondernemerswolk. Nou ja, ondernemerswolk? Een ondernemer zonder werk, heeft een hobby.

Ik moest aan acquisitie gaan doen.

...

Slik.

10 tips om je hobby te veranderen in een onderneming

Ik stroopte mijn mouwen op. No way dat ik weer een baas ging zoeken. In deze komkommertijd moest ik dus actief op zoek naar klanten met verhalen.

Ik raadpleegde de website van [de Kamer van Koophandel](#) en de [Gids voor Tekstschrijvers van Tekstnet](#). Ook vraagbaak ChatGPT vroeg ik om hulp: Help, hoe kom ik aan schrijfklassen? Dit zijn de 10 beste acquisitie-tips die ik kon vinden:

1. Vind je niche. Met een specialisme onderscheid je je en onthouden mensen je beter.
2. Netwerken. Vertel aan al je vrienden en kennissen dat je voor jezelf bent begonnen. Sla dus geen enkele verjaardag meer over. Sluit je aan bij netwerkclubs en drink kopjes koffie met mensen uit je netwerk.
3. Maak een elevator pitch. Een korte presentatie waarin je vertelt wat je doet en waarom.
4. Blijf jezelf ontwikkelen. Volg eens een workshop.
5. Bekijk vacaturesites en websites waar opdrachtgevers en zzp'ers elkaar treffen.
6. Wees zichtbaar. Laat van je horen op social media. Schrijf een (gast)blog. Laat je interviewen in een podcast.
7. Maak een bedrijfsprofiel aan op Google.
8. Word redacteur-vrijwilliger bij een buurtkrant of taalmaatje in de bibliotheek om je portfolio op te bouwen.
9. Doe aan e-mailmarketing. Geef een gratis weggever aan mensen die zich aanmelden op jouw nieuwsbrief.
10. Adverteren.

Ik werkte een flink deel van de lijst af en ik meldde me voor de zekerheid vast aan voor de [Tekstnet-workshop Acquisitie](#) van rot-in-het-vak Anneke Laverman en doorgewinterde ondernemer Olga Leever op 14 april. Ze gaven me tijdens de Nieuwjaarsborrel al direct een bonustip: wees een verbinder. Wie goed doet, goed ontmoet.

Ik ga op een workation

Ik sprak ondertussen mezelf moed in. “Ik kan dit. Ik kan dit. Ik kan dit. Het komt goed. Heus. Echt waar. Gewoon een kwestie van volhouden. Doorgaan. Niet opgeven. Als het balletje eenmaal rolt, dan rolt -ie. Kom op. Houd vol. Heb vertrouwen. Ik kan dit. Ik kan dit. Ik kan dit.”

Ben ik de enige zzp'er die dit al na een paar weken hardop tegen zichzelf mompelt?

Ik merk dat ik mijn vrienden die belangstellend zijn inmiddels een tikkeltje begin te haten. Nee, ik heb nog geen klus. Houd je mond. Sorry, ik ben hard aan vakantie toe. Ik voeg direct de daad bij het woord en boek een reis naar Spanje, al noem ik het voor de buitenwereld een ‘workation’.

Geen geld verdienen, is nog best hard werken.