

WAAROM IK AFSCHIED NAM VAN MIJN EERSTE KLANT



Maaike van den Bosch



13 maart 2024



Leestijd: 3 min



'Waarom ik direct afscheid van mijn eerste klant nam'. Een blog van tekstschrijver Maaike van den Bosch die in haar eerste ondernemersjaar worstelde met nee zeggen tegen klanten.

Nadat ik ein-de-lijk mijn allereerste betalende klant heb gevonden, wil ik de verdere samenwerking direct alweer beëindigen. Ik worstel er een hele dag mee. Is de Spaanse zon soms naar mijn bol gestegen?

Ik ben een jaar geleden als zelfstandig tekstschrijver aan de slag gegaan. Na precies nul opdrachten in mijn eerste maand, vertrek ik gedesillusioneerd op [‘workation’](#) naar Malaga.

ONBEKEND NUMMER BELT

Terwijl ik in het gehuurde zolderappartement in Spanje mijn knopen tel, belt opeens vanuit het niets een onbekend nummer. Of ik tekstschrijver ben?

Ehh ja. Jazeker. JA!

Ik bedoel gewoon ja.

In een roes zeg ik op alles ja en zo heb ik mijn eerste opdracht te pakken.

HOERA, IK HEB EEN KLANT

Alles is leuk. De opdrachtgever is een aardige man en de klus is interessant, een interview voor een magazine. Bovendien heeft hij, als het bevalt, meer opdrachten voor me.

Dat de overeengekomen geschatte tijdsduur en het tarief minder leuk zijn, frommel ik ergens achter in mijn hoofd weg. Enthousiast knutsel ik in Canva alvast mijn eerste factuur in elkaar.

IEDEREEN BLIJ?

Nadat ik het verhaal heb opgestuurd, is iedereen blij: de geïnterviewde, mijn klant en ik. Nou ja ... ik probeer mezelf ervan te overtuigen dat ik de samenwerking op dit moment heus kan voortzetten.

- ✓ Ik heb voorlopig toch een bizar lege agenda
- ✓ Ik kan de artikelen mooi delen op mijn website en social media
- ✓ Ik verdien er een beetje geld mee (en dat is beter dan helemaal niets)

KEN JE WAARDE

Opeens klinkt helder in mijn hoofd: NEE! Ik mag dan een beginnend ondernemer zijn; een ervaren tekstschrijver ben ik wél. Het eerste verhaal dat ik heb opgeleverd, is vele malen meer waard.

Het tarief dat ik voor mijzelf heb vastgesteld, is gebaseerd op de uitkomsten van [de Tekstnet Tarievenmonitor](#). En uit ervaring weet ik dat het schrijven van een goed verhaal met een boeiende invalshoek, een pakkende kop en tussenkoppen, nagelopen op spelling en grammatica, inclusief voorbereiding, afspraken maken, telefonisch interview en afstemming, al gauw vijf à zes uur in beslag neemt.

Hoe kan ik dat zomaar hebben weggefrommeld?

TERUG NAAR AF

Toch betwijfel ik of het nu al afwijzen van vervolgoopdrachten in mijn nieuwe ondernemersleven een slimme zet is. Ik wandel door Parque de Málaga en praat mezelf moed in.

Na veel gedub bel ik mijn eerste klant en vertel hem eerlijk wat me niet lekker zit. Hij begrijpt het, maar hij kan écht niet meer per verhaal betalen, waardoor we definitief afscheid van elkaar nemen. En zo ben ik weer terug bij nul klanten.

Mijn hoofd is wel heerlijk leeg. Net als mijn portemonnee, maar dat frommel ik snel weg. Daar heb ik per slot van rekening in mijn hoofd nu weer alle ruimte voor.

HOE GAAT HET NU?

Door deze ervaring in mijn eerste ondernemersjaar leerde ik gemakkelijker ‘nee’ te zeggen, ook al verdiende ik nog niet zoveel. Hierdoor groeide mijn klantenkring langzaam met beter betalende klanten, waardoor ik met plezier ben blijven ondernemen.