



Hilco de Roo is Commercieel Directeur van Backup-Connect. Backup-Connect levert via zo'n 700 ict-bedrijven de onlinebackup aan het mkb in meer dan 20 landen.

www.backup-connect.nl



Van de kaasboer

Een groot deel van mijn opleidingstijd heb ik gespendeerd aan het verkrijgen van salesvaardigheden en marketingkennis. Tijdens mijn opleiding ben ik begonnen met NIMA Sales, gevolgd door NIMA Marketing A en B. Ik ben naar vele salescursussen geweest. Nog steeds maak ik ten minste één dag per jaar vrij om mijzelf op cursus aan te leren met een andere blik naar de buitenwereld laten te kijken.

Maar de echte marketing heb ik hier niet van geleerd. Dat heb ik geleerd op mijn zestiende. Toen liep ik stage bij de lokale kaasboer. Een kaasboer kan je leren wat marketing is. Een kaasboer zorgt dat zijn basisproduct beter is dan die van alle andere winkels in de buurt. Het basisproduct van een kaasboer is een pondje jong belegen. En waarom is deze kaas dan beter? Kaas is kaas en jong belegen is kaas met nog niet al te veel smaak of karakter.

Niet bij de echte kaasboer. Die verkoopt namelijk Beemster Kaas. Dat is kaas met een verhaal. Een verhaal die de kaasboer graag vertelt. Beemster Kaas betekent dat de melk afkomstig is van koeien die op de Noord-Hollandse weiden grazen, dat de kaasmakerij in Noord-Holland staat en dat de kaas volgens het oorspronkelijke recept en eerlijke ingrediënten geproduceerd is.

Waarschijnlijk kent jouw kaasboer de kaasmakers ook nog persoonlijk en kan daar mooie anekdotes over vertellen. Terloops vertelt hij dat de kaas door het Noord-Hollandse klimaat en de ingepolderde grond sterk onder invloed is komen te staan van de zee, waardoor de Noord-Hollandse koeien een rijke melk geven. Kijk dat is andere kaas. Kaas met een mooie, romige smaak die je tong streelt. Dat is kaas waar je meer van wilt.

Toch heeft deze Beemster Kaas van de echte kaasboer dezelfde 'specs' als de kaas van het huismerk van de supermarkt. Die kaas heeft geen smaak, geen verhaal, wordt in een fabriek gemaakt waar niemand weet waar Nederland ligt en is zelfs niet eens rond geweest.

Keer op keer verbaas ik mij hoe in de IT op de 'specs' wordt vergeleken. B-merken servers die zich profileren als High End Enterprise oplossingen. En als je de specs naast elkaar legt, zie je ook geen verschil. De prijs is wel anders, dus is een keuze snel gemaakt. Toch blijkt na een tijdje dat het B-merk snel afhaakt, problemen veroorzaakt en toch niet zo vertrouwd is en zeker niet zo makkelijk werkt. Ikzelf ben net zo veel consument als ieder ander, dus ik heb me in het verleden ook laten verleiden op de prijs. Dat terwijl ik diep van binnen voelde dat ik beter voor het A-merk had kunnen kiezen. Keer op keer kreeg mijn gevoel gelijk.

De basisdienst van Backup-Connect is de online backup. Wij doen dat met liefde en passie. En ja, we kennen de software-ontwikkelaars persoonlijk. En ja, we kunnen hier leuke anekdotes over vertellen. En ja, we gaan regelmatig op bezoek in de fabriek waar onze storage servers worden gemaakt, zodat we hier echt alles van weten. En ook zodat deze monteurs ook weten voor wie ze aan het bouwen zijn, zodat ze nog meer hun best doen. Toch zijn onze specs gelijk aan die van vele andere, maar als je onze dienst echt nodig hebt, merk je het verschil.

Ga dit weekend dus eens niet naar de supermarkt en ga eens boodschappen doen bij de specialist. De kaasboer, de bakker, de slager, de poelier, de visboer, de groenteboer. Wacht bij iedere winkel tot je geholpen kunt worden door de eigenaar zelf en stel de magische vraag: 'Wat kun je mij aanraden?'. Luister naar de mooie verhalen en geniet van al het bijzonders. Beloof jezelf: 'Ik laat me nooit meer leiden door specs en prijs alleen!'