

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

Het AI- Winkelinrichtingsplaybook

Hoe je een inrichtingsbedrijf runt in het tijdperk van AI

— en word de winkelinrichter met wie ondernemers op tijd opengaan.

HET COMPLETE SYSTEEM · ZONDER POESPAS · VRIJ TE DELEN

THE EVERYTHING

Lees dit eerst

Tien jaar geleden betekende een goed inrichtingsbedrijf runnen: iemand aan de telefoon, een boekhouder, en tussen twee klussen door in de bus nog even de omvang, de vaklui en de planning op een kladje uitrekenen.

Vandaag beantwoordt een goede winkelinrichter met de juiste opzet elke aanvraag van een ondernemer zodra hij binnenkomt, brengt hij de omvang recht in kaart, geeft hij een planning waar de ondernemer zijn opening omheen kan zetten, en gaat hij op tijd open — terwijl een groter bedrijf verderop nog voicemails aan het terugbellen is. En hij besteedt geen avond meer aan papierwerk.

Hij is niet slimmer dan jij. Geen betere vakman. En zeker geen computermens — een van de besten die we zagen tekende twee jaar terug zijn toonbanken nog op de achterkant van een pakbon. Hij snapte één ding eerder dan de rest: **de saaie helpt van het bedrijf** — de aanvragen, de opvolging, de rechte offertes, de planningsupdates, de coördinatie van de vaklui, de termijnfacturen — kan zichzelf nu doen. Dus stopte hij zijn energie waar het geld en de reputatie zitten: op het op tijd opleveren van de inrichting, en in het worden van de winkelinrichter met wie een ondernemer elke vestiging opent.

Dit is het playbook van hoe hij dat doet. Geen ‘50 prompts om te kopiëren’. Geen tech-bro-onzin. Het echte systeem — hoe je erover denkt, wat je opzet, in welke volgorde, en de fouten waardoor goede winkelinrichters afhaken net voordat het klikt. Lees het van voor tot achter en je runt een strakker, winstgevender inrichtingsbedrijf dan nu, ook als je nooit een cent aan software uitgeeft.

EVEN EERLIJK OVER WAT VAN JOU BLIJFT

Niets hierin bepaalt hoe een inrichting gebouwd wordt, zet de planning, of vervangt jouw oordeel over omvang, vaklui en tijdlijn — en het vervangt nooit jouw oog, je vakmanschap of de normen waarnaar je werkt. Het draagt de administratie. Wat een ruimte echt nodig heeft, wat de realistische planning is, en hoe de vaklui en vergunningen op elkaar volgen, is een oordeel dat je velt, nooit een getal dat een computer verzint; hoe het maatmeubilair en de afwerking naar het merk van de klant worden opgeleverd, is jouw vak; en eerlijk zijn tegen een ondernemer over wat de planning echt toelaat — en geen datum beloven die je niet haalt — blijft bij jou. Dat alles blijft van jou, van begin tot eind.

Wat er in staat

01 Het nieuwe speelveld

De 3 dingen waarop een ondernemer je beoordeelt — en waarom eerst reageren de klus wint voor je op locatie staat.

02 Denk AI-first

Stop met AI op oude gewoonten plakken. Teken het bedrijf opnieuw, met AI dat eerst alles raakt.

03 Mis nooit meer een klus

Reageer het eerst op de ondernemer, boek het bezoek, en word de winkelinrichter met wie hij elke vestiging opent.

04 Offreer recht — omvang, planning en al

De bezochte prijs, de realistische planning, en waarom een vaste telefoonprijs en een beloofde datum de rode vlaggen zijn.

05 Betaald worden zonder ongemakkelijk najagen

Termijnen en het meerwerkgesprek vooraf gevoerd, niet achteraf gepresenteerd.

06 De inbox die zichzelf runt

Gesorteerd, opgesteld en met een oog op je geld — zelfs voorgelezen onderweg.

07 Je digitale kantoormanager

De ochtendbriefing, klusdossiers en de planning- en coördinatiegegevens die zichzelf opbouwen.

08 Lijk twee keer zo groot als je bent

Alles in je huisstijl, het op-tijd-open-bewijs, en de uitrol en ondernemersdoorverwijzing als vliegwiel.

09 De omschakeling in 30 dagen

Week voor week, de vertrouwensknop, en de openingsdatum van de klant gebruiken — nooit valse druk.



De 2-minuten-lekcheck

Vind precies waar je ondernemers verliest — en wat je eerst moet fixen.

01

CHAPTER ONE

Het nieuwe speelveld

Een ondernemer die rondbelt voor een inrichting kan je eerdere zaken niet zien — die staan verspreid door de stad achter andermans merken. Hij beoordeelt je op wat hij kan bereiken — en daar verliezen de meeste winkelinrichters stilletjes de beste klanten van het jaar.

Je klant is een ondernemer die een huurcontract heeft getekend en huur betaalt op een lege ruimte — en het enige waar hij echt bang voor is, is zijn opening missen en huur bloeden zonder inkomsten. De klus gaat naar wie drie dingen als eerste goed doet:

- 1 Nam je op — en gaf je een recht advies?** De eerste winkelinrichter die opneemt en klinkt als een veilige keuze wint het bezoek. Laat je hem overgaan terwijl je op locatie staat, dan bellen ze de volgende — en openen elke vestiging met wie opnam.
- 2 Ga je me op tijd openen?** De echte angst van de ondernemer is een verknalde planning — huur die loopt op een half afgebouwde zaak. Een inrichter die een realistische planning geeft en die haalt, verslaat een goedkopere die een datum belooft die hij niet haalt, elke keer.
- 3 Wordt het mijn merk?** De inrichting is hun etalage — de ruimte waarin elke klant hen beoordeelt. Op merk, netjes afgewerkt, gecoördineerd verslaat goedkoop en ruw elke keer.

Zie je waar geen van die drie over gaat? De laagste prijs. Alle drie gaan over bereikbaar, recht en op tijd zijn — precies het spul dat makkelijk wegvalt als je drie locaties draait. En de andere kant draait al op AI. De vraag is niet óf AI de inrichting in komt — maar of hij vóór of tegen je werkt.

Het goede nieuws? Dit is de eerste keer dat de techniek de kleine ondernemer bevoordeelt. De grote inrichtingsbedrijven draaien op commissies, uitrol en trainingsprogramma's. Jij beslist op een dinsdag en reageert vrijdag als eerste. Het speelveld kantelde: de kleine, scherpe winkelinrichter kan er nu uitzien en presteren als het landelijke bedrijf — zonder de overhead, en zonder dat een ondernemer ooit een voicemail krijgt terwijl zijn huurklok hem opeet.

‘Maar ik ben geen computermens’

De vakmensen die dit het beste doen ook niet. Een van de snelste die we zagen is een ondernemer met 26 jaar op de gereedschappen die pas drie jaar geleden een computer oppakte. Zijn woorden: **‘Maak je niet druk om spelling. Maak je niet druk om grammatica.’** Kun je een appje sturen of een spraakbericht inspreken, dan run je alles in dit playbook. Kunnen zeggen wat je wilt is de nieuwe eis — en winkelinrichters, die een ondernemer dagelijks door omvang, planning en vaklui praten, zijn daar al goed in.

€ 200–
800
+ per maand

Wat klusbeheer-software doorgaans kost — en je typt en jaagt nog steeds zelf. Eén ondernemer betaalde duizend euro per maand voor tools die zijn team amper gebruikte. Alles in dit playbook vervangt die uitgave of laat hem zich terugverdienen.

De bedrijven drie keer zo groot als jij zijn traag omdat ze groot zijn. Dat is jouw opening. Dit playbook gaat over erdoorheen lopen.

02

CHAPTER TWO

Denk AI-first

Voor we één tool aanraken, moeten we fixen hoe je hierover denkt — want de grootste fout is niet de verkeerde software kopen. Het is AI op je oude werkwijze plakken en je afvragen waarom er niets veranderde.

Elk proces in je bedrijf is gebouwd op één aanname: een mens moet elke stap doen. Iemand beantwoordt de ondernemer. Iemand werkt de omvang, de vaklui en de planning uit. Iemand houdt de vergunningen, de termijnfacturen, de coördinatie bij. Je hele dag is om die aanname gevormd — en die aanname is net gestorven.

Automatiseer je oude proces niet. Teken het opnieuw — met de AI die eerst alles raakt, en jij die toezicht houdt. Drie mentale omslagen:

Omslag één — delegeer uitkomsten, geen stappen

Stop met denken ‘welke knoppen klik ik’. Je praat nu tegen je bedrijf zoals tegen een goede uitvoerder: noem de uitkomst, laat hem de stappen uitzoeken. Eén ondernemer bestelt materiaal bij met één bericht vanaf de balie — ‘ik pak de meubelplaat en het beslag voor de inrichting van café De Vries’ — en de bestelling, de uitgave en de boeken regelen zichzelf.

Omslag twee — AI eerst, jij tweede

De AI doet de eerste slag van alles, en jij keurt goed, schaaft bij of overrult. De offerte en de planning zijn al opgesteld voor je gaat zitten. Eén klant zei het zo: **‘Negen van de tien keer is het perfect.**

Gewoon — ja, versturen.’ Je werk krimpt tot tien seconden oordeel, geen veertig minuten typen.

Omslag drie — correcties zijn investeringen

Bij gewone software fix je dezelfde fout eeuwig. Bij AI fix je hem één keer. Zeg dat een standaardofferte altijd het ontwerp, de vergunningen, het sloopwerk, de installaties, het maatmeubilair en de gecoördineerde vaklui benoemt — en dat je nooit een vast getal of openingsdatum geeft voor je de ruimte in kaart hebt — en het antwoordt: **‘Dat onthoud ik voortaan.’** Elke correctie stapelt op. Na een half jaar offreert het als jij, schrijft het als jij en kent het je regels — omdat je het één keer leerde.

De heroverwegingsoefening

Loop je bedrijf langs en stel bij elke interactie één vraag: ‘Hoe zou dit eruitzien als de AI het eerst aanraakte?’

INTERACTIE	DE OUDE MANIER	AI-FIRST
Ondernemer belt terwijl je een inrichting draait	Voicemail. Hij belt de volgende winkelinrichter.	Beantwoord en gekwalificeerd, het bezoek geboekt — een recht getal en realistische planning 's ochtends klaar.
Een vakman of vergunning schuift en bedreigt de opening	Je hoort het laat, de opening staat op het spel.	Gemarkeerd zodra het schuift, de ondernemer gezegd wat het voor de datum betekent voor het bijt.
Een prijslijst-update van de leverancier komt binnen	Bedolven onder 200 mails. Oude prijzen op je volgende offerte.	Uitgelezen, toegepast op je tarieven — ‘plaat en beslag omhoog, offertes aangepast.’
Een inrichting is klaar	Foto's op de telefoon, oplevering ad hoc.	Opleverpakket gestuurd, de review gevraagd, de volgende vestiging bij de ondernemer nagevraagd.

Elk hoofdstuk hierna is gewoon deze oefening toegepast op één deel van je bedrijf.

03

CHAPTER THREE

Mis nooit meer een klus

We beginnen met het lek dat je het meest kost en het minst pijn doet — want je ziet de rekening nooit.

De inrichting-aanvraag is hoogwaardig en bederfelijk: een ondernemer die een inrichting laat inplannen, zit op een huurklok, belt een paar winkelinrichters, en boekt wie het eerst opneemt en klinkt alsof hij de datum haalt — de trage hoort niets meer. De aanvraag zoemt om 16:00 terwijl je op locatie een sloopwerk coördineert. Het gaat over. Die ondernemer belt de volgende winkelinrichter, boekt het bezoek, en nu is die degene die de zaak opent — en de volgende, en de uitrol. Weg — en niet alleen deze inrichting, misschien elke vestiging die die ondernemer ooit opent.

Eerst erin

wint de ondernemer

Een ondernemer op een huurklok belt wie opneemt en klinkt alsof hij hem op tijd opent. Een gemiste aanvraag is geen uitgestelde verkoop — het is de inrichting, en vaak elke toekomstige vestiging erachter, cadeau aan wie opnam. En traag reageren drukt je vindbaarheid, dus het kost je ook de volgende.

Voicemail is waar de beste klanten van het jaar sterven. De AI-first-fix is groter — want een aanvraag is eigenlijk twee problemen.

Probleem één — het telefoontje dat je niet kon aannemen

Een AI-receptionist neemt op uit naam van je bedrijf, 24/7, klinkt rustig en professioneel aan de telefoon, en legt elk detail vast — het type ruimte, de ruwe maat, de ontwerpfase, de gewenste openingsdatum, of er sloopwerk is — terwijl je op locatie bent of slaapt. En het doet wat de klus wint: het reageert het eerst, elke keer, zodat jij de winkelinrichter bent die het bezoek boekt terwijl de anderen nog op voicemail staan.

Probleem twee — de ondernemer die niemand hield

Een inrichtingsbedrijf wordt niet op één inrichting gewonnen — het wordt gewonnen door de winkelinrichter te worden met wie een ondernemer elke vestiging opent. De meeste inrichters doen een klus en denken er nooit voorbij. Wie het eerst reageert, hem op tijd opent en zijn merk oplevert, is degene die die ondernemer belt voor de volgende vestiging, voor de uitrol, en aanraadt aan elke andere ondernemer die de afgewerkte ruimte binnenloopt.

- ✓ Elke aanvraag beantwoord uit naam van je bedrijf — ook om 18:00, ook op zondag, ook de week dat elke ondernemer in de stad een huurklok heeft lopen.
- ✓ Een doorzoekbaar verslag van elk project — ‘wat brachten en offereerden we bij café Rossi, en wat was de planning?’
- ✓ Opvolging die je vóór de ondernemers houdt die ertoe doen — zodat je bij hun volgende vestiging de bent die ze bellen.
- ✓ Projectgegevens uit de aanvraag — de ruimte, de ontwerpfase, de openingsdatum — stromen direct het bezoek in, niet drie keer overgetypt.

De telefoon houdt op de beste ondernemers te kosten en wordt het ding dat het bezoek boekt — en houdt je de winkelinrichter met wie ze elke vestiging openen.

04

CHAPTER FOUR

Offreer recht — omvang, planning en al

Inrichting heeft een offertevorm die de meeste vakken niet hebben: het getal is maar de helft — de andere helft is de planning, want de klant koopt een openingsdatum net zozeer als een inrichting. En geen van beide is aan de telefoon te beoordelen.

De omvang en de planning

en de beloofde datum is het teken

Een inrichting is een omvang ÉN een planning, geen prijs: het ontwerp, de vergunningen, het sloopwerk, de installaties (stroom/water/data/klimaat), het maatmeubilair en de afwerking, de vaklui ingepland op de planning, en de oplevering klaar om open te gaan. De cowboy belooft een laag getal en een openingsdatum die hij niet haalt om de klus te winnen, verknaalt dan halverwege planning en budget, en de ondernemer bloedt huur. Breng het goed in kaart, geef een realistische planning waar de ondernemer zijn opening omheen kan zetten, en prijs het recht — dan ben jij de winkelinrichter met wie een ondernemer elke vestiging opent.

Hier is de eerlijke waarheid van dit vak: **een vaste prijs en een beloofde openingsdatum aan de telefoon, ongezien, zijn de rode vlaggen — niet de geruststelling.** Niemand kan een inrichting goed inplannen zonder de ruimte en het ontwerp te zien. De eerlijke zet: een ruwe richting geven, dan de ruimte in kaart brengen voor je een vast getal en datum vastlegt.

AI-first offreren maakt dat makkelijk: de AI *kwalificeert* de klus voor je uitrijdt. Zo ziet dat er in een echt inrichtingsbedrijf vandaag uit.

- ✓ **Het stelt eerst de juiste vragen.** Vanuit de aanvraag werkt de AI door wat de prijs en de planning echt bepaalt — type en maat ruimte, ontwerpfase, installaties, vergunningen, gewenste opening — zodat je het bezoek boekt met de juiste info in handen.
- ✓ **Het prijst vanuit JOUW structuur.** Voer het je oude inrichtingen en het leert je tarieven en je vaklui-kosten — en geeft een recht getal met het ontwerp, de vergunningen, de installaties en de gecoördineerde vaklui benoemd, geen vlak getal dat ze verbergt.
- ✓ **Het bouwt een realistische planning.** Het vergeet de doorlooptijden van vergunningen niet, en niet de vaklui die op elkaar moeten volgen — zodat de planning die je geeft er een is die je haalt.

De openingsdatum

de belofte die je niet vervalst

Hier is de vertrouwenskiller van dit vak: de ondernemer heeft een huurcontract, een opening, personeel en voorraad allemaal vastgezet op een openingsdatum — en de cowboy belooft die datum om de klus te winnen terwijl hij weet dat hij hem niet haalt, dan schuift de opening en de ondernemer bloedt huur op een half afgebouwde zaak zonder inkomsten. De eerlijke winkelinrichter geeft een realistische planning, gebaseerd op de echte omvang, de vergunningen en de te coördineren vaklui, en haalt hem — en zegt gewoon wanneer een datum niet haalbaar is. Weigeren een datum te beloven die je niet haalt is geen verloren klus. Het is de reden zelf dat een ondernemer voor jou zou moeten kiezen.

Het bezoek bij een inrichting is geen drempel — het is de verkoop

Voor elke inrichting is de zet: geef een ruwe richting, boek het bezoek en breng de ruimte in kaart voor je het getal en de datum vastlegt. Goed gebracht is dat geen vertraging — het vertelt een ondernemer dat je zijn klus niet op een fantasieplanning wint en hem dan zijn opening kost. ‘Ik geef je nu een richtprijs, en een vaste prijs en realistische planning zodra ik de ruimte heb gezien, zodat de datum die ik geef er een is waarop je echt open kunt’ maakt van je eerlijkheid de reden dat ze voor jou kozen.

Dan het stuk dat iedereen overslaat — vóór de ondernemer blijven. Eén bericht na een inrichting: ‘Je bent open en draait — het opleverpakket is bij je. Wanneer komt de volgende vestiging?’ Die ene gewoonte wint meer uitrollen dan je tarief verlagen ooit doet. AI-first is die opvolging geen ding dat je onthoudt. Het is een ding dat gewoon gebeurt.

HET GAAT NIET OM DE SOFTWARE

Het gaat om de norm: de omvang goed in kaart brengen, een planning geven die je haalt, de vaklui zo coördineren dat de opening houdt, en hun merk opleveren. Een winkelinrichter met een blocnote die die norm haalt, verslaat er een met een app die dat niet doet. De AI maakt de norm alleen moeiteloos.

05

CHAPTER FIVE

Betaald worden zonder ongemakkelijk najagen

Je hebt de inrichting gewonnen. Nu moet het geld binnen — en inrichting is een gefaseerd project: een aanbetaling om te starten, termijnen terwijl het loopt, de vaklui en materialen tussendoor te bekostigen, en het incidentele meerwerk als de ruimte een verrassing oplevert.

Termijnen

geen verrassingsmeerwerk

Het meest geruststellende dat je voor een ondernemer kunt doen is recht en gestaag zijn over het geld: een aanbetaling om te starten, termijnen als de inrichting zijn mijlpalen haalt — sloopwerk klaar, installaties in, maatmeubilair geplaatst, oplevering — en elk meerwerk (een verhuurdersvoorwaarde, een installatie-verrassing) als een *gesprek vóór het werk*, niet achteraf gepresenteerd. Een verrassings-‘extra’ bij de oplevering is precies het ding dat van een uitroklant een eenmalige maakt. Gestaag, op mijlpalen factureren is niet alleen eerlijk — het is je sterkste reden om voor de volgende vestiging behouden te worden.

Het najagen is een systeemprobleem, geen mensenprobleem. Fix het systeem en je hebt dat ongemakkelijke gesprek nooit meer.

- 1 Aanbetaling om te starten.** Een heldere aanbetaling als de inrichting geboekt en bezocht is, bekostigt het materiaal en de start — en bindt de ondernemer.
- 2 Factureer op de mijlpalen.** Termijnen gekoppeld aan zichtbare mijlpalen — sloopwerk, installaties, maatmeubilair, oplevering — zodat niemand het project op vertrouwen draagt en de ondernemer altijd weet waar het getal staat.
- 3 Markeer het meerwerk voor het bijt.** Levert de ruimte een verrassing op, dan hoort de ondernemer wat het kost en wat het voor de opening betekent *voordat* het werk doorgaat. Een gesprek, geen hinderlaag bij de oplevering.
- 4 Verscherp de toon alleen als het moet.** De meesten betalen bij duwtje één of twee. Jij blijft de hele weg de goede.

Geld is geld: dit is de ene plek waar je de AI in het begin kort houdt. Het stelt op, jij keurt goed — tot je een maand hebt gezien dat het klopt.

06

CHAPTER SIX

De inbox die zichzelf runt

Je inbox is waar stil geld weglekt en stress binnenlekt.

Leveranciersfacturen, een ondernemer die een ontwerp bevestigt, de voorwaarden van een verhuurder, een vakman die zijn afspraak bevestigt, vergunningscorrespondentie, een foto van een ruimte om in te schatten, een reviewmelding, een oude ondernemer met zijn volgende vestiging — alles door elkaar met rommel, alles binnen terwijl je op locatie drie vaklui coördineert. Eén ondernemer begon met een achterstand van 24.000 mails: ‘Ik las één mail, hij raakte kwijt. Ik kon hem niet eens terugvinden.’

AI-first wordt de inbox iets dat al is afgehandeld tegen de tijd dat je kijkt:

- ✓ **Getrieerd.** De drie mails die er vandaag toe doen drijven naar boven, met waarom — ‘deze is de verhuurder van café Rossi met de inrichtingsvoorwaarden, die raken de planning.’
- ✓ **Opgesteld.** Routineantwoorden — ‘ja, wij coördineren alle vaklui’, ‘we kunnen het donderdag in kaart brengen’ — geschreven en klaar. Je kijkt, schaaft bij, verstuurt.
- ✓ **Op afroep beantwoord.** ‘Wat offereerden we de inrichting-Rossi, en wat was de openingsdatum?’ — en het vindt het meteen.

HET DEEL DAT NIEMAND VERWACHT — HET BEWAAKT JE GELD

Omdat de AI alles leest, vangt het dingen. Eén bedrijf: ‘Het heeft me al duizenden bespaard aan verkeerd bestelde producten — het zei: wacht even, op basis van je oude klussen wil je waarschijnlijk deze.’ Een ander had een leverancier die per ongeluk 50% verkeerd factureerde — automatisch gemarkeerd voordat het betaald was.

07

CHAPTER SEVEN

Je digitale kantoormanager

Elk inrichtingsbedrijf heeft een kantoormanager. Meestal ben jij het, slecht bezig om 22:00.

Eén week

geen kantooradministratie

De administratief medewerker van een vakbedrijf ging een week met verlof. De eigenaar: 'We hebben haar een week niet op kantoor gehad, en het heeft ons geholpen haar werk te doen.' Het werd een van hun sterkste weken — niet de week overleven, een van de beste — omdat de opvolging en het najagen niet stopten toen zij stopte.

De ochtendbriefing

Voor je de sleutel omdraait: de bezoeken en inrichtingen van vandaag op volgorde, welke ruimte een vergunning of vakman op de rol heeft (en welke een opening bedreigt als het schuift), welke ondernemer opvolging moet krijgen, wie je moet nabellen voor een termijn, en het ene ding dat de planning bijt als je het vergeet. Twee minuten met een koffie — en je uitvoerder weet het ook.

Klusdossiers die zichzelf opbouwen

Elke foto, offerte, ontwerp en planning hangt zichzelf aan de juiste ruimte — zodat als de ondernemer belt voor de volgende vestiging, de hele historie er is. De omvang, de vaklui, de planning, de afwerking, de openingsdatum — alles op één plek.

Het papierwerk zonder het gedoe

De omvang, de planning, de termijnfacturen, de coördinatie van de vaklui, het opleverpakket — opgesteld, verstuurd en bewaard waar je het vindt. Nooit een vervanging van je oordeel over omvang en planning — alleen behoed voor zoekraken terwijl je drie locaties draait.

08

CHAPTER EIGHT

Lijk twee keer zo groot als je bent

Een geheim waar de grote bedrijven op rekenen dat je het niet weet: het meeste van ‘professioneel lijken’ — en ‘lijken op een winkelinrichter die je op tijd opent’ — is presentatie, en presentatie is nu bijna gratis.

Een kleine inrichtingsploeg en een bedrijf van vijftig kunnen dezelfde vlekkeloze offerte en planning in huisstijl sturen — en dezelfde snelle reactie tonen, dezelfde heldere planning, dezelfde foto's van afgeronde inrichtingen, en dezelfde echte reviews van ondernemers. In een vak waar een ondernemer je zijn opening en zijn merk toevertrouwt, wordt de kleine die georganiseerd en bovenop de bal oogt vertrouwd als de grote — en behouden voor de uitrol.

Het doorverwijsvliegwiel — met opzet, niet per ongeluk

- 1 Behoud** — reageer het eerst, open ze op tijd, lever hun merk, zodat jij de winkelinrichter bent met wie die ondernemer zijn volgende vestiging opent zonder rond te shoppen.
- 2 Review** — vraag om de Google-review op het moment dat een ondernemer het blijst is, de dag dat hij opengaat en gaat draaien, automatisch, met de link. Reviews en snel reageren tillen je vindbaarheid — en een ondernemer die een winkelinrichter kiest, leunt op allebei.
- 3 Verwijs** — een inrichting is een permanente showroom: elke klant en elke andere ondernemer die de ruimte binnenloopt, ziet je werk en vraagt ‘wie heeft jullie zaak ingericht?’. Het is een van de sterkste ondernemer-tot-ondernemer-doorverwijsnetten in de vakken.
- 4 Herverkoop** — dit is het hele spel. Eén goede ondernemer is geen inrichting, het is zijn hele uitrol: de volgende vestiging, en die daarna. Het staat allemaal in het klusdossier. Een opvolging op het juiste moment maakt van één zaak jaren werk.

BEGIN VANDAAG — ZELFS ZONDER TECHNIEK

Vraag elke ondernemer om een review de dag dat hij opengaat en gaat draaien, en laat altijd de deur open — ‘ik doe graag je volgende vestiging, en stuur elke ondernemer die naar de inrichting vraagt mijn kant op.’ Een ondernemer die net op tijd is opengegaan in een ruimte die precies zijn merk is, is het meest ontvankelijk dat je hem ooit vindt.

09

CHAPTER NINE

De omschakeling in 30 dagen

Alles hierboven werkt. De reden dat de meeste winkelinrichters het niet werkend krijgen is dat ze het in één keer proberen, halverwege een project overspoeld raken en terugvallen op de oude manier. Dus: één ding tegelijk, zonder het werk stil te leggen.

- 1 Week 1 — Stop het grootste lek: de gemiste oproep.** Elke aanvraag beantwoord en gekwalificeerd, een recht advies gegeven, het bezoek geboekt. Dit betaalt de hele oefening meteen terug.
- 2 Week 2 — Fix het offreren.** De AI kwalificeert de klus en geeft een recht getal en realistische planning vanuit jouw structuur; jij corrigeert — en elke correctie is een les die het onthoudt. Bezoek voor elk vast getal of datum, opvolging na elke klus.
- 3 Week 3 — Fix het betaald worden.** Aanbetaling om te starten, termijnen op de mijlpalen, meerwerk vroeg gemarkeerd, automatische herinneringen — met jij die alles rond geld goedkeurt tot het de vrije hand heeft verdiend.
- 4 Week 4 — Draag de backoffice over.** Inbox getrieerd en opgesteld, ochtendbriefing draait, klusdossiers en planning-/coördinatiegegevens bouwen zichzelf, reviews automatisch gevraagd, de volgende vestiging nagejaagd.

Waarom alle vier? Omdat één proces nooit veel voelt. Bij drie gebeurt het ‘holy hell’-moment — want dan beginnen de stukken met elkaar te praten. De oproep wordt het bezoek. Het bezoek wordt de ingeplande, in kaart gebrachte inrichting. De inrichting wordt de opening op tijd, de termijnen en de volgende vestiging van dezelfde ondernemer.

De vertrouwensknop — overdragen zonder wakker te liggen

Je geeft een nieuwe kracht niet op dag één een hele inrichting. Hier net zo:

- 1 **Week 1–2: het vraagt over alles.** Elke mailopzet, elke offerte — ‘dit zou ik sturen, oké?’ Jij keurt goed, corrigeert, leert.
- 2 **Week 3–4: het vraagt over de belangrijke dingen.** Routineantwoorden gaan gewoon; geld, nieuwe ondernemers, en alles met gewicht — omvang, planningen, meerwerk — krijgen nog je knikje.
- 3 **Vanaf maand twee: het vraagt over uitzonderingen.** Nu draait het, en jij krijgt de ochtendbriefing en de markeringen. Jij bent nog de baas — je bent alleen gestopt de flessenhals te zijn.

De fouten waardoor goede winkelinrichters afhaken voor het klikt

- ✓ **Alle vier weken tegelijk doen.** Niet doen. Eén per week. Elke bankt een winst voor je de volgende toevoegt.
- ✓ **AI op het oude proces plakken.** Typ je nog elke klus in dezelfde oude software en vraag je AI om te ‘helpen’, dan mis je het punt. Teken het proces opnieuw (hoofdstuk 2).
- ✓ **Grijpen naar valse urgentie.** Je hebt het niet nodig — de eigen openingsdatum en uurklok van de klant zijn de echtste urgentie in elk vak. Gebruik die eerlijke: ‘we hebben je open op de datum vanaf wanneer je huur betaalt.’
- ✓ **Concurreren op prijs.** Het moment dat je wint door de goedkoopste te zijn, ben jij degene die de coördinatie moet uitkleden of een datum moet beloven die je niet haalt om het rond te krijgen — en dat is de verknlade opening. Een ondernemer betaalt voor een inrichter die hem op tijd opent in zijn merk — vertrouwd worden om de datum te halen wint de uitrol, niet de laagste prijs.



VOOR JE DIT WEGLEGT

De 2-minuten-lekcheck

De meeste winkelinrichters komen niet vaardigheid tekort — ze verliezen ondernemers. Je geld zit niet in het winnen van vreemden op een lage prijs; het zit in de winkelinrichter worden met wie een ondernemer elke vestiging opent, want één goede ondernemer is zijn hele uitrol en zijn doorverwijzing naar elke ondernemer die de afgewerkte ruimte binnenloopt. Dat is het teken: reageer het eerst, breng het recht in kaart, open ze op tijd, lever hun merk. Wees eerlijk — vink aan wat nu waar is.

- ✓ Ik ben vaak traag met aanvragen — en ik weet niet hoeveel ondernemers de vertraging me kostte.
- ✓ Een aanvraag bleef onbeantwoord en de ondernemer boekte de volgende winkelinrichter.
- ✓ Ik gaf een vaste prijs of datum aan de telefoon op een ruimte die ik niet had gezien — en droeg de blunder.
- ✓ Ik won een inrichting op een laag getal en een planning die ik niet kon halen.
- ✓ Ik heb de openingsdatum van een klant gemist en hem huur laten bloeden.
- ✓ Ik blijf niet vóór oude ondernemers, dus openen ze de volgende vestiging met een ander.
- ✓ Mijn omvang, planningen en vaklui-afspraken leven in mijn hoofd en telefoon, niet op één plek.
- ✓ Een vakman of vergunning schoof en ik hoorde het te laat voor de opening.
- ✓ Mijn inbox strest me, en belangrijke dingen — een verhuurdersvoorwaarde, een termijn — raken bedolven.
- ✓ Als een ondernemer om zijn inrichtingshistorie vroeg, kostte het me tijd hem te vinden.

0–2

Strak schip. Een paar tweaks en je bent de winkelinrichter op meer uitrollen.

3–6

Je verliest echte ondernemers in de saaie helft — en het is allemaal te fixen. Begin met week 1.

7+

Kerel, je doet het zware projectwerk en geeft de ondernemer aan wie het eerst opnam. Goed nieuws: het is precies het spul dat nu het makkelijkst te fixen is.

De grootste hefboom is geen goedkopere prijs — het is het eerst reageren, ze op tijd openen in hun merk, en van elke ondernemer zijn hele uitrol en doorverwijzingen maken naar elke ondernemer die de ruimte binnenloopt. Je grootste vinkje is je grootste kans. Begin daar.

Wil je het voor je opgezet?

Alles in dit playbook kun je zelf bouwen — en dat zou je moeten, als je de tijd en het geduld hebt. Velen doen het. Wil je het liever gewoon klaar — de AI die je telefoon opneemt zodra een ondernemer belt, de klus kwalificeert en het bezoek boekt, een recht getal en realistische planning opstelt met het ontwerp, de vergunningen, de installaties en de vaklui eerlijk benoemd, de aanbetsaling neemt en op de mijlpalen factureert en meerwerk markeert voor het bijt, de planning- en coördinatiegegevens bijhoudt, en de volgende vestiging najaagt van elke ondernemer die je op tijd hebt geopend — alles in één, deze week aan het werk in je inrichtingsbedrijf — dat is wat wij bouwen. Het heet

- ✓ 14 dagen gratis proberen. Altijd opzegbaar. Geen vaste contracten, geen addertjes.
- ✓ Niets belangrijks — een offerte, een termijnfactuur, een bericht van een ondernemer — gaat ooit de deur uit zonder dat jij het eerst ziet.
- ✓ Het leeft in Microsoft Teams en de tools die je al gebruikt.

Zie het werken op je eigen inrichtingen op the-everything-app.com — geen creditcard om te kijken.

Eerlijk: dit fixt geen kapot bedrijf, en het brengt de ruimte niet in kaart, zet de planning niet en coördineert de vaklui niet op locatie — dat blijft jij, je oog en je oordeel. Wat het fixt is het kantoorwerk dat je gratis in het donker deed.