

MANAGEMENT SUPPORT

VOOR DE PROFESSIONELE SECRETARESSE EN MANAGEMENTASSISTENT

- **INTERVIEW** MET STEMTRAINER ELIZABETH EBBINK
- **DIGITALE DOCUMENTEN** VEILIGHEID BOVEN ALLES
- **LIFEHACKS** SAMENWERKEN IN ÉÉN MAILBOX



VIRTUAL ASSISTANT

ZO SPECIALISEER JE JEZELF

Het werk van een Virtual Assistant (VA) lijkt als een paradijs op aarde. Je biedt diensten aan die je leuk vindt en waar je goed in bent. Zo onderscheid je je van andere VA's. En je werkt vanuit huis. Maar: hoe begin je? En waar specialiseer je je in? Drie VA's vertellen hun verhaal.

3 VA's vertellen over hun ervaringen

Jezelf specialiseren als Virtual Assistant

VA Francis Keek had nooit gedacht dat ze een ondernemer zou willen worden. "Eigenlijk was ik drie jaar geleden op zoek naar een baan in loondienst", vertelt ze. "Maar ik merkte dat een allround functie niet meer bij me paste. Als VA heb je de vrijheid om je eigen keuzes te maken. Je kunt doen waar je goed in bent. Dat sprak me aan." Toch duurde het even voordat Francis de stap zette naar het ondernemerschap. "Ik kom niet uit een ondernemersgezin. Dus ik zag geen beren op de weg, maar olifanten. Op een gegeven moment hoorde ik van de opleiding 'Binnen 10 weken een lopend VA-bedrijf'. Aan het einde van de opleiding zou ik in contact gebracht worden met enkele klanten, met wie ik aan de slag kon. Dat was precies wat ik nodig had. Dit was het begin van mijn eigen bedrijf."

FLEXIBELE WERKTIDEN

Ook VA Anita Faber kon haar draai niet meer vinden in een vaste baan. "Ik ging me afvragen wat ik nu echt wilde. Via een collega kwam ik in contact met het VA-vak. Het sprak me aan dat je als VA zelfstandig werkt, dat je andere ondernemers helpt om succesvol te zijn en dat je meerdere klanten tegelijk bedient. Toen besepte ik: dit is wat ik wil, want hier word ik echt gelukkig van." VA Ingrid Liese had hetzelfde gevoel. Daarnaast had ze nog een extra argument om voor het ondernemerschap te kiezen, namelijk de flexibele werktijden. "Ik heb een doof

zootje dat extra aandacht vraagt", vertelt ze. "In vaste dienst was ik altijd aan het goochelen met de uren. Dus ik begon later of stopte eerder, bijvoorbeeld omdat ik met mijn zoon naar het ziekenhuis moest. Die uren haalde ik 's avonds in, maar dat zagen mijn collega's niet. Nu ik voor mezelf werk, kan ik veel gemakkelijker schakelen. Ik plan de afspraken met specialisten vroeg in de ochtend. Daarna ga ik aan het werk. En thuis hebben we de afspraak: *fun at four*. Dus vanaf vier uur ben ik er weer helemaal voor mijn gezin. Het geeft rust dat ik nu alles zelf kan plannen."

'Het geeft rust dat ik mijn tijden nu zelf kan bepalen'



**ANITA FABER****KEUZES MAKEN**

Veel VA's beginnen met een breed dienstenpakket. Gaandeweg ontdekken ze waar ze goed in zijn, en wat ze leuk vinden. Daar specialiseren ze zich in. "Je moet keuzes maken", zegt Francis. "Klanten zijn namelijk niet op zoek naar iemand die alles een beetje kan. Ze willen werken met een expert." Francis startte haar VA-carrière met het organiseren van evenementen. Maar ze merkte dat dat niet écht bij haar paste. "Plotseling moest ik ook koude acquisitie gaan plegen", vertelt ze. "Dat ligt me niet, dus dat deed ik met tegenzin. Achteraf gezien had ik dat

TIPS

- **Houd contact met andere VA's**

Iedere VA heeft een eigen specialisme. Zorg dat je andere VA's kent. Samen kun je grotere klussen aannemen. En werk waar je zelf niet goed in bent, kun je doorspelen aan anderen.

- **Blijf jezelf ontwikkelen**

Zorg dat je een specialist blijft en verdiep je in de laatste ontwikkelingen en tools op jouw vakgebied. De tijd die je hierin steekt, verdient je zeker terug.

- **Houd je bedrijf zichtbaar**

Focus je niet op één klant of één project. Houd ook contact met andere (potentiële) klanten, zodat je werk hebt na dat ene project.

- **Declareer de uren die je maakt**

Soms kost een klus veel tijd. Voel je niet schuldig om die uren in rekening te brengen. Je kunt eventueel achteraf uitleggen waarom een klus meer tijd heeft gekost.

onderdeel beter aan een andere VA over kunnen laten." Ze ontdekte ook waar ze wel goed in was. Voor een klant moest ze namelijk een online mailsysteem opzetten. "Ik vond dat leuk en het ging me gemakkelijk af. Dus ik ben me daar meer in gaan verdiepen, en ik heb een webinar gevolgd van Simone Levie. Daar zat ook een besloten Facebook-groep bij. In die groep stelden mensen technische vragen waar ik het antwoord op wist. Dus ik ging die vragen beantwoorden. Zo werd ik steeds meer als een specialist gezien. Via die Facebook-groep kwam ik in contact met nieuwe klanten, en ook Simone vroeg of ik haar VA wilde worden. Daarna is het hard gegaan. Ik geef nu een online training aan andere VA's in het opzetten van een online trainingsomgeving. En ik organiseer VIP-dagen voor ondernemers die online trainingen willen geven."

DATABASE

Anita begon haar VA-loopbaan met het aanbieden van secretariële diensten. "Op een gegeven moment ben ik me meer gaan verdiepen in mijn doelgroep", vertelt ze. "Waar hebben zij behoefte aan? Ik merkte dat mijn doelgroep niet heel technisch is aangelegd. Daar lag voor mij een kans. Inmiddels heb ik me ontwikkeld tot een expert op het gebied van webinars. Ik ondersteun ondernemers bij het geven ervan. En ik geef ondersteuning op allerlei andere vlakken, zoals het automatiseren van processen, het maken van online trainingen en het verzenden van nieuwsbrieven."

Ingrid heeft zich gespecialiseerd in de online marketing en ze verzorgt de financiële administratie voor haar klanten. Om meer kennis te krijgen over online marketing, volgde ze de cursus Virtual Succes van VA Petra Fehring. "Een onderdeel van de cursus was dat ik mijn profiel mocht plaatsen op een online database. Ondernemers kunnen in die database een VA zoeken met de juiste kennis en ervaring. Via die database heb ik vijf nieuwe

**FRANCIS KEEK**



INGRID LIESE

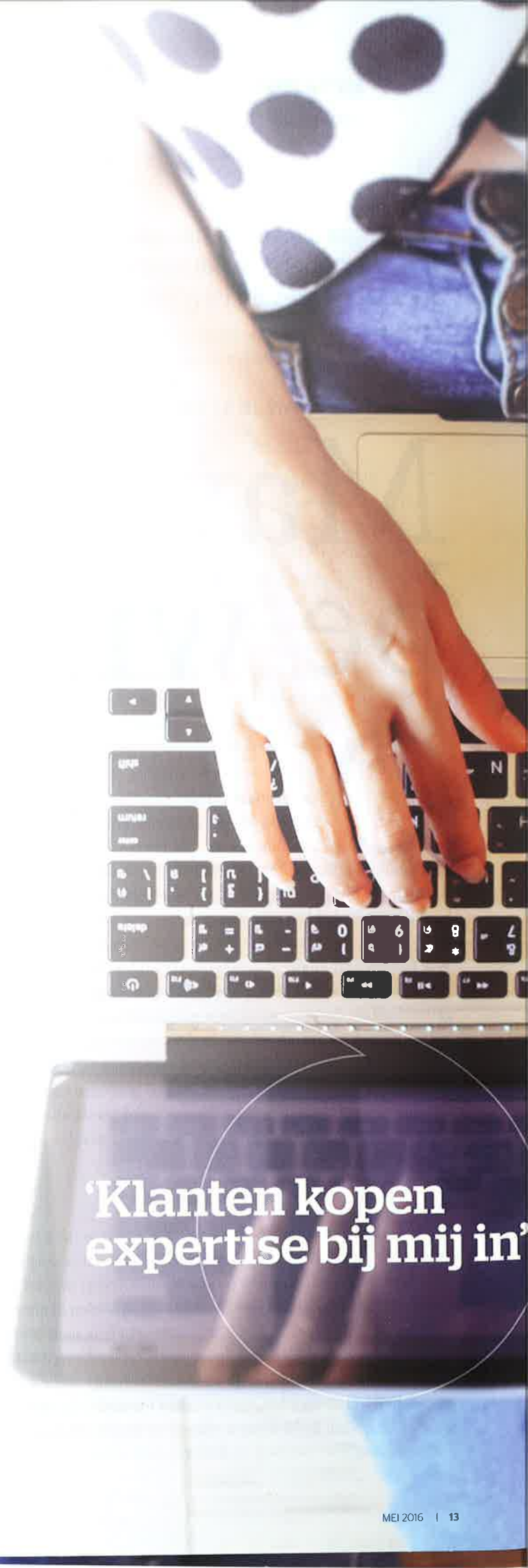
klanten gekregen. Mijn profiel staat nog altijd in de database. Er staat wel een vermelding bij dat ik op dit moment vol zit.”

SPARRINGPARTNER

De VA's vertellen dat ze een sparringpartner zijn voor hun opdrachtgevers. Ze zijn geen secretaresse die klakkeloos allerlei klussen uitvoert. “Ik vind het niet erg als mijn klanten zeggen dat ze een VA hebben”, vertelt Anita. “Daarmee profileren ze zich als een succesvol ondernemer. Maar in werkelijkheid kopen ze expertise bij mij in. Dus ik ervaar het als een gelijkwaardige samenwerking.” Francis zegt dat haar klanten het waarderen dat ze met hen meedenkt. “Een klant kan mij bijvoorbeeld vragen om elke dag vier Twitter-berichten te plaatsen. Maar als hij zelf niets met Twitter doet, dan heeft dat geen zin. Dus ik vraag dan aan de klant: wat wil je hiermee bereiken? En hoe kunnen we Twitter op een zinvolle manier inzetten? Ik sta naast de klanten, en denk met hen mee.”

DOORONTWIKKELLEN

Tot slot vertellen de VA's dat ze zelf ook continu doorontwikkelen. Francis heeft nu twee online trainingen gegeven. Ze wil zich verder ontwikkelen als spreker, zodat ze ook workshops kan geven. Anita is bezig met het uitbouwen van haar eigen bedrijf. “Ik wil mijn bedrijf slimmer inrichten, bijvoorbeeld door online trainingen te gaan geven. Zo kan ik meer mensen tegelijkertijd helpen.” Ingrid is bezig met een opleiding business coach, zodat ze in de toekomst beter in staat is om strategisch met haar klanten mee te denken. “Ondernemers zijn vaak erg gefocust op hun eigen vak. Ik wil een helicopterview krijgen, zodat ik zie waarom ze op bepaalde vlakken vastlopen. Dit kan ik met hen bespreken. Tijdens de cursus spreek ik ook andere VA's. Samen wisselen we ervaringen uit. Zo leren we ook van elkaar hoe we de kennis uit de opleiding kunnen gebruiken in de praktijk.”



**'Klanten kopen
expertise bij mij in'**