

BIJLAGE BIJ PROJECT 19590 | Locally Loyalty

De Ondernemer



Saïde Kampfraath | 28 jaar

Samenwonend, 2 kinderen

Huurwoning in Breda

Opleiding: HBO Makelaardij & Taxaties

Werkervaring:

2016 – nu: Reconnect Select & Progress – Eigenaar (verkoop van energiecontracten aan ondernemers; opdrachtgevers o.a. HostedEC, Utility Provider, Nutselect)

2015 – 2016: Leaders in Managing Sales – Senior Accountmanager (B2B verkoop buitendienst voor Nuon)

2013 – 2015: Club Pellikaan - Sales

Ondernemen is iets dat ik altijd al heb willen doen! Mijn creativiteit kwijt kunnen en een bedrijf opzetten waar ik geheel mijn eigen draai aan kan geven. Het begon al toen ik 15 jaar oud was. Weliswaar op een ietwat kinderlijke manier, maar toch. Ik volgde een cursus 'manicure voor dummies' en struinde bejaardenhuizen af om mezelf te promoten tijdens de maandelijkse bingo's, die daar werden georganiseerd. Daaruit waren zelfs een aantal 'vaste' klantjes ontstaan. Hilarisch als ik er aan terugdenk!

10 jaar later en heel wat werkervaring rijker, begon ik met mijn huidige eenmanszaak. Tijdens mijn banen in loondienst heb ik kennis gemaakt met het werven van klanten middels koude acquisitie en deze manier van klantenwerving heb ik voortgezet binnen mijn huidige onderneming. Inmiddels heb ik een goed zakelijk netwerk opgebouwd en heb ik dagelijks veel contact met retailers en horecabedrijven. Mijn passie en kracht ligt in het verbinden van personen en bedrijven, (verkoop)gesprekken voeren, organiseren, netwerken en creatief en oplossingsgericht denken.

Toen ik meer ervaring kreeg in het voeren van verkoop- en adviesgesprekken, kreeg ik een helder beeld van de beweegredenen van klanten om -naast prijs- een overstap naar een andere (energie)leverancier te maken. Ik kreeg veelal te horen dat ondernemers als trouwe klant niet worden beloond en wanneer een partij een leuke korting of andere actie heeft, dit alleen geldt voor nieuwe klanten. Dit voelt voor mij als de omgekeerde wereld en het klinkt totaal onlogisch. Van je vaste, loyale klant moet je het toch juist hebben? Met Locally weet ik van toegevoegde waarde te zijn voor zowel bedrijven als consumenten. Locally is een concept, waar ik volledig achter sta, waar ik 100% in geloof en dat helemaal bij mij past.

Aanvullende Financiële Informatie

Locally Loyalty (eenmanszaak) – betreft uitsluitend de omzet uit de loyaliteitsapplicatie

Winst en Verlies (x € 1.000,-)	Prognoses	
	2019	2020
Omzet	56	223
Brutowinst	56	223
Af: Afschrijvingen	0	0
Af: Overige bedrijfskosten	0	0
Bedrijfsresultaat	48	147
Af: Financiële lasten	4	8
Resultaat voor belasting	44	139
Af: Privé-onttrekkingen	37	45

Balans (x € 1.000,-)	Balans na investering
ACTIVA	
Vaste activa	0
Financiële activa	31
Vlottende activa	18
Liquide middelen	37
Totaal	86
PASSIVA	
Eigen vermogen	45
Langlopende verplichtingen	33
Kortlopende verplichtingen	8
Totaal	86
RATIO'S*	
Solvabiliteit	52%
Liquiditeit (current ratio)	6,9

* Uitleg over hoe Geldvoorelkaar.nl de getoonde ratio's heeft berekend, leest u op de pagina [Onze Werkwijze](#).