



Werksite: een voorlopig laatste woord

Tom Luken

In het voorafgaande lichtte Tom Spitters de diensten toe van Werksite. Deze site heeft tot doel vraag en aanbod op het gebied van loopbaandienstverlening bij elkaar te brengen. Stijn Happel reageerde kritisch. Tom Luken biedt een korte nabeschuiving.

In de LinkedIn Noloc groep is een geanimeerde discussie gevoerd. Centraal stonden de vragen: Wat zijn de ervaringen met Werksite? Leidt een abonnement tot extra opdrachten? In de daarop volgende discussie overheersen sceptische en kritische geluiden. Waarom zou je betalen voor een tussenhandelaar om een offerte te mogen uitbrengen voor een mogelijke opdracht? Als je je werk goed doet, moet dat toch niet nodig zijn? Wanneer Werksite en andere bemiddelaars (zoals Loopbaannederland

de gegevens verkopen aan drie loopbaanbureaus, dan betalen er dus twee voor niets. Als dezelfde lead door beiden wordt verkocht (de LinkedIn discussie bevat daarvan een concreet voorbeeld), betalen zelfs vijf adviseurs voor niets. Waarom is de Noloc gaan samenwerken met Werksite? Bestaan er wellicht zelfs fake leadschrijvers?!? Slechts enkele participanten in de discussie zijn positief: "Ik waardeer Werksite. Fantastische informatiebron, positief, mooie vacatures... goed initiatief."

De Noloc werkt samen met Werksite vanwege het doel dat vraag en aanbod bij elkaar worden gebracht en dat bezoekers eenvoudig professionals kunnen vinden en vergelijken. Leden van de Noloc kunnen zich gratis aanmelden en ontvangen 25% korting op het abonnement. Naar schatting hebben 350 Nolocleden zich aangemeld, waarvan 50 een betaald abonnement hebben genomen.

Werksite garandeert de kwaliteit van leads en sluit fake leads uit. Medewerkers van Werksite voeren altijd individueel telefonisch overleg met een advieszoekende. Daarin verhelderen zij de vraag van de persoon en brengen zij in kaart aan welke expertise behoefte is. Pas daarna bieden zij de lead aan aan passende bureaus. Zij zeggen altijd te vragen of via andere kanalen om ofertes is gevraagd. Zo ja, dan maken zij hier melding van in de communicatie naar de bureaus.

Op de pagina <http://www.werksite.nl/loopbaanadvies-bureaus> citeert Werksite een aantal uitgesproken positieve testimonials van dienstverleners op het gebied van loopbaanbegeleiding. Enkele steekwoorden zijn

transparantie, efficiëntie, snelheid, innovatief, gebruiksvriendelijk, prettig contact en redelijke prijzen.

Wat ik mis in de LinkedIn discussie en de testimonials is het geluid van de klant. In mijn ervaring is het voor klanten moeilijk om overzicht te krijgen over de vele vormen van loopbaandienstverlening en over de grote variëteit aan aanbieders daarvan. Mijn indruk is dat het niet zelden voorkomt dat iemand die behoefte heeft aan loopbaanadvies, dit niet inwint omdat hij of zij de vraag niet helder heeft of geen keuze uit het aanbod kan maken. Dienstverlening die daar iets aan doet, draagt bij aan onze professe. Hoe deze dienstverlening optimaal kan worden vormgegeven, wie het moet betalen, wat een redelijke prijs is, hoe objectiviteit gegarandeerd wordt en of Werksite voor verbetering vatbaar is – over deze vragen is het laatste woord ongetwijfeld nog niet gewisseld. ■

Tom Luken is onafhankelijk onderzoeker en adviseur bij loopbaanvraagstukken en co-hoofdredacteur van LoopbaanVisie.

WHO ARE YOU?

4 JUNI 2015

DAG VAN DE COACH

THEMA: IDENTITEIT

www.dagvandecoach.nl