

# FROUKJE BOUMA

## TIPS & TRICKS

MASTERCLASS 1 – “Binnenkomen zonder kloppen”  
(netwerken en jezelf profileren)



### Inleiding

Hoi! Ik ben Froukje, 30 jaar oud en ik werk als artiestenmanager. Het grootste gedeelte van mijn carrière heb ik gefreelancet en ik heb eigenlijk altijd in de muziekwereld gewerkt. Ik vind het soms best lastig om in een industrie te werken waar je vaak de enige vrouw bent en ook om een goede balans te vinden tussen werk en privé, op je strepen staan en aardig gevonden worden en zelfvertrouwen hebben versus twijfelen aan jezelf.

Daarom deel ik een aantal tips & tricks met jullie waar ik zelf het meeste aan heb gehad. Hopelijk steek je er iets van op, maar bovenal hoop ik dat je happy met jezelf bent en je dromen durft na te jagen!

x Froukje

### CV Froukje

2006 – 2013	Studie(s)
2012 – 2017	Freelance festivalorganisator o.a. Welcome to The Village, Appelsap (2019) Bevrijdingsfestival Friesland & GROW Festival
2017 – 2019	Artiestenmanager bij SPEC Entertainment o.a. Ronnie Flex, StukTV, Famke Louise, Boef,
2019 – huidig	Independent artiestenmanager o.a. Joost Klein, S10, Jiri11, Linde Schöne

### 1. Jezelf profileren & je netwerk opbouwen en uitbreiden:

- Ga eropuit
- Wees oprecht geïnteresseerd
- Probeer niet meteen je eigen belang erin te fietsen
  - *Ik krijg heel vaak berichtjes van mensen die iets van mij of mijn artiesten willen, zonder erover na te denken waarom dat voor mij of de artiesten interessant zou zijn. Mensen zijn echt wel behulpzaam, maar we zijn geen liefdadigheidsinstelling.*
- Zorg voor een passende online uitstraling op LinkedIn en/of Instagram.

- *Voor mij is Instagram mijn LinkedIn. Ik post wel eens wat privédingen, maar meer werkdingen. Ik kies er ook bewust voor om niet teveel online te delen, omdat ik vind dat ik een baan heb op de achtergrond, dus het niet passend zou zijn om zelf heel actief zichtbaar te zijn.*
- Wees niet té informeel, maar ook zeker niet te formeel
  - *Het hangt natuurlijk altijd af van de branche, maar zoek naar een passende tone of voice die aansluit op hoe er in die omgeving gecommuniceerd wordt.*
- Zeg ja op kansen die er zijn.
  - *Probeer niet teveel apen en beren op de weg te zien, probeer gewoon iets, het maakt niet uit als het een keer misgaat.*

Wie ken je die je zou kunnen helpen?

- *Onthoud altijd dat jij degene bent die om een gunst vraagt!*

## **2. Een vrouw zijn in een mannenindustrie:**

- Vrouwen verdienen gemiddeld minder dan mannen
- Vrouwen bekleden gemiddeld minder topfuncties (*bron: CBS*)

## **Wat vind ik hierbij lastig?**

- Emotionele betrokkenheid
- Bescheidenheid versus jezelf uitspreken
- Onderhandelen
- Slecht nieuws gesprekken

## **3. Onderhandelen, tips & tricks**

- Maak het bedrag zo klein mogelijk
- Zet redelijk in, max 20% hoger dan wat je wilt
- De volgende factoren mogen je prijs beïnvloeden:
  - Het is supergoed voor je CV
  - Het is vreselijk leuk om te doen
  - Het is een langdurig project, waar misschien ook nog ander werk uit voortkomt
- Onderhandel via e-mail, dan is het makkelijker om bij je voorstel te blijven.
- Spreek altijd een prijs af voordat je iets gaat doen, nooit achteraf
- Zorg dat je bij een nieuwe baan meteen stevig over je salaris onderhandelt, tijdens je baan is er vaak minder ruimte om te groeien dan bij je beginpunt. (als dit je eerste baan is, zie het dan als startpunt en onderhandel stevig bij je volgende baan)

## **4. Slecht nieuws-gesprekken voeren:**

- Breng het slechte nieuws direct
- Wees duidelijk, maak het niet mooier dan dat het is
- Sta open voor de emoties die eruit voortkomen
- Praktische oplossingen/voortzetting

## **5. Huiswerk**

1. Benader 2 mensen uit je omgeving die iets voor je carrière kunnen betekenen.
2. Maak als huiswerk de doelen die je over 5 jaar bereikt wil hebben en formuleer daar 3 stappen omheen waar je de komende maand al mee kan beginnen.
3. Breng je online profielen op orde die voor jou van toepassing zijn (Instagram, LinkedIn, evt. Facebook)

Check de beste masterclass tips op [www.pumaacademy.nl](http://www.pumaacademy.nl)!