



Producten en Services

Prijzen Bepalen



1. Zie het complete plaatje

Is dit een introductieproduct, een premium aanbieding, of iets er tussenin?

Omschrijf hoe deze aanbieding in het grotere aanbod van je producten/services past.

Hoe past dit aanbod tussen de concurrentie op de markt -- ben jij de goedkoopste, de duurste of er tussenin? Beschrijf hoe jij jezelf wilt positioneren binnen de markt. (Zeeman vs. V&D vs. Bijenkorf)



2. Onderzoek Je Vijf Factoren

Ballen & Zelfvertrouwen

Hoe moedig ben je als het op prijzen aankomt? Als je eerlijk bent tegen jezelf, moet je dan je prijzen verhogen? Zo ja, kies dan een datum waarop je je prijs/prijzen gaat verhogen en schrijf hem hieronder op.

Social Proof

Heb je recensies van super blije klanten? Ben je wel eens vermeld in de media? Heb je een beroemde klant gehad die wel een recensie voor je wil schrijven? Case-studies? Wat zijn 3 specifieke actie stappen die je moet nemen om je social proof te verbreden. Onthoud dat we allemaal vanaf het begin beginnen!

1.

2.

3.



2. Onderzoek Je Vijf Factoren

Autoriteit

Hoe kan je jezelf als autoriteit positioneren? Neem de tijd om na te denken hoe je wel en niet aan de wereld laat zien dat je autoriteit hebt, en schrijf ze hieronder op.

Passie

Stop jij wel genoeg passie in wat je maakt?

Zo niet, hoe kan je ervoor zorgen dat je dat wel doet?



Positionering

Wees eerlijk over hoe je aanbod momenteel is gepositioneerd. Staan ze voor iets groters? Is je aanbod specifiek of is het heel algemeen? Is het limited edition of alleen tijdelijk verkrijgbaar? Is het exclusief? Is het gericht op je IKA? Welke aanpassingen moet je maken?



3. Cijfers

Als je weet hoe de aanbieding binnen het complete plaatje past, dan draait het om de cijfertjes en het maken van prognoses. Hoeveel winst wil je maken? Hoeveel denk je dat je echt kan verkopen, wees realistisch. Wat zijn de kosten - voor, tijdens en daarna? Wat voor winstmarge wil je hebben? In het begin moeten we allemaal gokken over onze cijfers, jij dus ook. Het is daarom tijd om een projectie te maken om ervoor te zorgen dat jij straks de perfecte prijs hebt.

Hoeveel denk je te kunnen verkopen in een bepaalde tijd (per week, maand, jaar)?

Welke kosten zijn er voor het maken en leveren van dit product of deze service?

Wat zijn de administratiekosten?

Producten en Services

Prijzen Bepalen



Harde kosten (productie kosten, inventaris, design, video, editing):

Afwisselende lopende kosten (hosting, technische hulp, programmering, marketing, etc.):

Producten en Services

Prijzen Bepalen



Welke winstmarges zullen opbrengst opleveren?

Kan jij ervoor zorgen dat ze dat ook echt behalen?

Geld:

Tijd:

Liefde:

Gezondheid:

Producten en Services

Prijzen Bepalen



Als je een aanbod dat al bestaat een nieuwe prijs geeft, welke resultaten of feedback heb je dan gehad van je klanten? Maak er een lijstje van.

[illegible]