

Een voorstel maken

Een goed voorstel kan jou onderscheiden van de concurrentie. Als jouw voorstel (inclusief het proces van verzenden en ontvangen) professioneel en duidelijk is, kun je laten zien wat je doet, hoe goed je het doet en hoe het eruit ziet om met jou samen te werken. Het geeft je ook een laatste kans om je waarde te bewijzen wanneer mensen de investering zien.

Aan de andere kant kost een vaag en verwarrend voorstel je de deal. Elke keer weer.

Om ervoor te zorgen dat jou dit niet overkomt, maak je een voorstel dat jou neerzet als de gids, en de waarde die je kunt bieden en de omvang van het project duidelijk uitlegt.

Veel gidsen verliezen de deal voordat ze het voorstel verzenden, simpelweg omdat ze niet hebben aangetoond dat ze de prijs waard zijn. Als jij eersteklas prijzen rekent, moet de ervaring van het werken met jou ook eersteklas zijn. Alles moet kwaliteit uitstralen.

Hoe presenteer je jezelf. Laat mensen weten dat jij een eersteklas professional bent die uitblinkt in zijn vak. En blijf bij je prijs. Laat je niet onder druk zetten om je prijzen te wijzigen, want er zijn uiteraard ook mensen die willen wat jij aanbiedt, maar het zich niet kunnen veroorloven.

Het sjabloon zorgt ervoor dat je een voorstel maakt die jouw waarde bewijst en die de deal binnenhaalt.

Een voorstel maken

Deze week ga je aan de slag met:

1. Creëer je eigen voorstel template (gebruik de PDF als voorbeeld)
2. Voeg een video toe als onderdeel van je voorstel. Dit geeft je de mogelijkheid om je waarde te herhalen en jezelf te positioneren als de gids.
3. Vraag in de Facebook Community om feedback op je voorstel template