

De prijs van je aanbod bepalen

Het meest besproken onderwerp in de Community gaat over prijzen.

Allereerst maak het niet ingewikkelder dan het is. Als een klant naar je toe komt met een behoefte, en je levert daar een product voor, bied hem dat product dan aan tegen de vastgestelde prijs.

Begin eenvoudig.

Hier zijn een paar andere tips die je zullen helpen om betaald te krijgen wat je verdient voor het werk dat je doet. We willen niet dat je die klanten achterna hoeft te zitten die je maar blijven lastig vallen over de kleinste details.

De minimumprijsstructuur biedt prijzen voor resultaten die als Done For You worden beschouwd. De klant betaalt jou in ruil voor een definitief resultaat (website, e-mailcampagne, enz.).

Deze optie werkt goed als je klant het budget heeft om je te betalen om het werk voor hen te doen. Onthoud echter dat je niet iets hoeft aan te bieden buiten jouw vakgebied alleen omdat de klant daar behoefte aan heeft.

Als de klant de "done-for-you"-prijs niet kan betalen, bied dan "done-with-you"-service aan tegen een lagere prijs. Op die manier kun je nog steeds werken met mensen met een lager budget, maar hoef je jezelf niet tekort te doen. In dit scenario zou je de klant het resultaat zelf kunnen laten maken en vervolgens coaching aanbieden om hem te helpen het te verfijnen.

De prijs van je aanbod bepalen

Je zou een coachingspakket/programma als volgt kunnen aanbieden:
Bedenk hoeveel keer coaching je aan gaat bieden gedurende een X-aantal weken.

Wat zijn nog aanvullingen die je hierbij aan kunt bieden? Denk aan een template, een vragenlijst, tips, een boek, een feedback video, een review of iets dergelijks. Maak er een mooi waardevol pakket van.

Bied hiervoor een programma prijs aan en geen uurtarief.

Geen uurtarief. Geen uurtarief. Geen uurtarief.

De acties voor deze week:

1. Bepaal je aanbod als dit nog niet staat
2. Zorg dat je prijsstructuur overeenkomt met je aanbod.
3. Vraag feedback in de community als je twijfelt of vragen hebt.
4. Onthoud dat je de vrijheid en de mogelijkheid hebt om het bedrijf te ontwikkelen dat jij wilt runnen. Je kunt altijd van gedachten veranderen. Niets staat in beton gegoten. Begin gewoon ergens en zoek uit wat het beste voor jou werkt.