

Stappenplan

Hoe bepaal
je jouw
ideale prijs?



Hoe bepaal je Jouw Ideale Prijs

Elke ondernemster worstelt er wel eens mee.....Het bepalen van de ideale prijs.

Je wilt natuurlijk genoeg verdienen, maar ook genoeg klanten aantrekken. En hoe vind je nu die ene prijs waarbij alles klopt?

In dit stappenplan ga ik jou hierbij helpen. Ik behandel de 3 cruciale stappen bij het bepalen van jouw prijs. Wanneer je deze doorloopt, hoef jij niet meer te twijfelen. Je weet dan zeker dat je jouw ideale prijs te pakken hebt!



Hoe bepaal je Jouw Ideale Prijs

Stap 1

Weet wat jouw kostprijs is

Jouw prijs moet hoog genoeg zijn om al jouw kosten te dekken. Anders maak je verlies wanneer je jouw product verkoopt. En dat is natuurlijk niet de bedoeling.

Het is daarom heel belangrijk dat jij weet welke kosten jij moet maken om jouw product te verkopen. Deze kosten zijn bij elke ondernemer anders:

- Verkoop jij fysieke producten, bijvoorbeeld in een winkel of webshop, dan heb je te maken met inkoopkosten en verzendkosten.
- Geef jij workshops, dan zal je een ruimte moeten huren, catering moeten regelen en eventueel werkboeken laten drukken.
- Ben jij fotograaf dan heb je een studio, camera en fotobewerkingssoftware nodig.
- Enz....

En vergeet vooral ook jouw indirecte kosten niet. Dit zijn de kosten die jij maakt om jouw bedrijf te runnen, maar die je niet aan 1 specifiek product of dienst kan toeschrijven. Denk hierbij aan de kosten van jouw website, telefoonrekening of verzekeringen. Ook deze kosten moet je allemaal terugverdienen met de verkoop van jouw producten.

Zorg dus dat je goed weet welke kosten jij allemaal maakt in jouw bedrijf. Wanneer je dit inzichtelijk hebt, kun je namelijk de kostprijs van jouw producten berekenen. Dit doe je heel eenvoudig door jouw kosten door het aantal te verwachten verkopen te delen. Je krijgt dan de prijs waarbij jij precies genoeg verdient om al jouw kosten terug te verdienen.

De kostprijs is jouw minimumprijs. Alles hieronder zorgt voor verlies.



Hoe bepaal je Jouw Ideale Prijs

Stap 2

Weet wat jouw verkoopprijs is

Allemaal leuk zo'n kostprijs, maar....nu verdien je nog niks. En dat is natuurlijk niet waarom jij ondernemer bent geworden. De volgende stap is dan ook het bepalen van die prijs waarbij je genoeg verdient.

En wat is genoeg?

Dat is voor iedereen anders. De ene ondernemster is haar bedrijf begonnen uit passie en is al blij met €1000 per maand. De andere wil de wereld veroveren en denkt meer aan € 100.000 per maand. Wat het ook is dat jij wilt verdienen, het is allemaal oké. Zolang je zelf maar tevreden bent.

Om te kunnen berekenen bij welke prijs jij genoeg inkomen gaat behalen is het belangrijk dat jij weet wat jouw omzetdoel is. Want:

Prijs x Aantal verkopen = Omzet

Jouw Omzetdoel bereken je door jouw gewenste inkomen per jaar te nemen en daarbij jouw kosten en inkomstenbelasting op te tellen. Zodra jij weet hoeveel omzet jij moet behalen om genoeg te verdienen, kun je heel simpel jouw verkoopprijs bepalen door deze omzet te delen door het aantal te verwachten verkopen.



Hoe bepaal je Jouw Ideale Prijs

Stap 3

Zorg dat jouw prijs goed voelt

Je weet nu precies bij welke prijs jij genoeg gaat verdienen. Maar....hoe voelt deze prijs voor jou? Vind jij jouw product of dienst deze prijs ook waard?

De prijs van een product symboliseert de waarde. Op basis daarvan weet je ook wat jouw plaats is in de markt. Zit jij aan de onderkant of bovenkant van de markt? En klopt dat bij de uitstraling die jij wilt hebben met jouw producten?

Wanneer uit de rekensom van de verkoopprijs een prijs is gerold die voor jou veel te hoog voelt, zal het heel lastig voor jou zijn om jouw product te verkopen. Je staat er dan zelf niet helemaal achter en dat heeft effect op de marketing en sales. Je gaat het dan simpelweg niet zo goed promoten als je anders had gedaan.

Weet dat geen enkele prijs te hoog kan zijn voor jouw product. Zolang jij overtuigd bent van de waarde is het oké. Je kan namelijk een tas kopen bij de Bristol of een tas bij Gucci. Daar zit een enorm prijsverschil in. Toch zijn er voor beide tassen klanten. Dit komt omdat ze bij Gucci er heel goed in slagen om uit te leggen waarom hun tassen zoveel meer waard zijn.

Wanneer de verkoopprijs die jij berekend hebt te hoog voelt, heb je 2 opties. Ofwel je stelt jouw omzetdoel naar beneden bij. Of je gaat de waarde van jouw product verhogen.

Wanneer jij jouw omzetdoel naar beneden bijstelt, kan jouw verkoopprijs ook naar beneden en krijg je een prijs die goed voelt.

Wanneer je jouw waarde verhoogd, gaat jouw verkoopprijs goed voelen en kan je het met enthousiasme gaan verkopen.



Hoe bepaal je Jouw Ideale Prijs

Tadaa....dit is het...

Wanneer je al deze 3 stappen hebt doorlopen, weet jij wat jouw ideale prijs is. Je hebt nu een prijs die genoeg oplevert EN die goed voelt. Hoe fijn is dat?!

Dus ga er lekker mee aan de slag. Dan hoef jij straks niet meer te twifelen over jouw prijzen, maar weet je zeker dat je precies de juiste prijzen hebt!

En mocht je graag wat meer hulp van mij ontvangen? Dan kan dat natuurlijk!

Ik heb een **online Masterclass 'Bepaal Jouw Ideale Prijs'** ontwikkeld, waarin ik nog veel uitgebreider op deze stappen inga. Deze Masterclass bestaat uit:

- Een video waarin ik alles stap voor stap uitleg
- Een werkboek met oefeningen (bijvoorbeeld over hoe je de waarde van jouw product kunt verhogen)
- Een Excelbestand dat alles automatisch voor jou doorrekent
- Scripts die je kunt gebruiken bij het communiceren van een prijsverhoging

Deze Masterclass is direct beschikbaar, dus je kunt na jouw aankoop direct aan de slag. Je kunt dus morgen al al jouw prijzen op orde hebben!

Voor alle informatie over de Masterclass en om deze aan te schaffen, klik hier: www.hilderadt.nl/online-workshop-bepaal-jouw-ideale-prijs



Hoe bepaal je Jouw Ideale Prijs



Hallo, ik ben Hilde Radt en ik ben financieel business coach voor ondernemers.

Ik help ambitieuze vrouwelijke ondernemers met het opzetten en uitbouwen van een heel winstgevend bedrijf zodat ze gaan verdienen wat ze echt waard zijn. Dit doe ik voornamelijk via mijn programma's Money Club (online programma) en Money Mastery (1-op-1 traject). Daarnaast heb ik een aantal online masterclasses waarmee je zelf meteen aan de slag kan.

Ik help jou heel graag om nu eindelijk eens echt goed te verdienen!

www.hilderadt.nl

