

Money Mastery!



Strategisch aanbod en prijzen



Strategisch

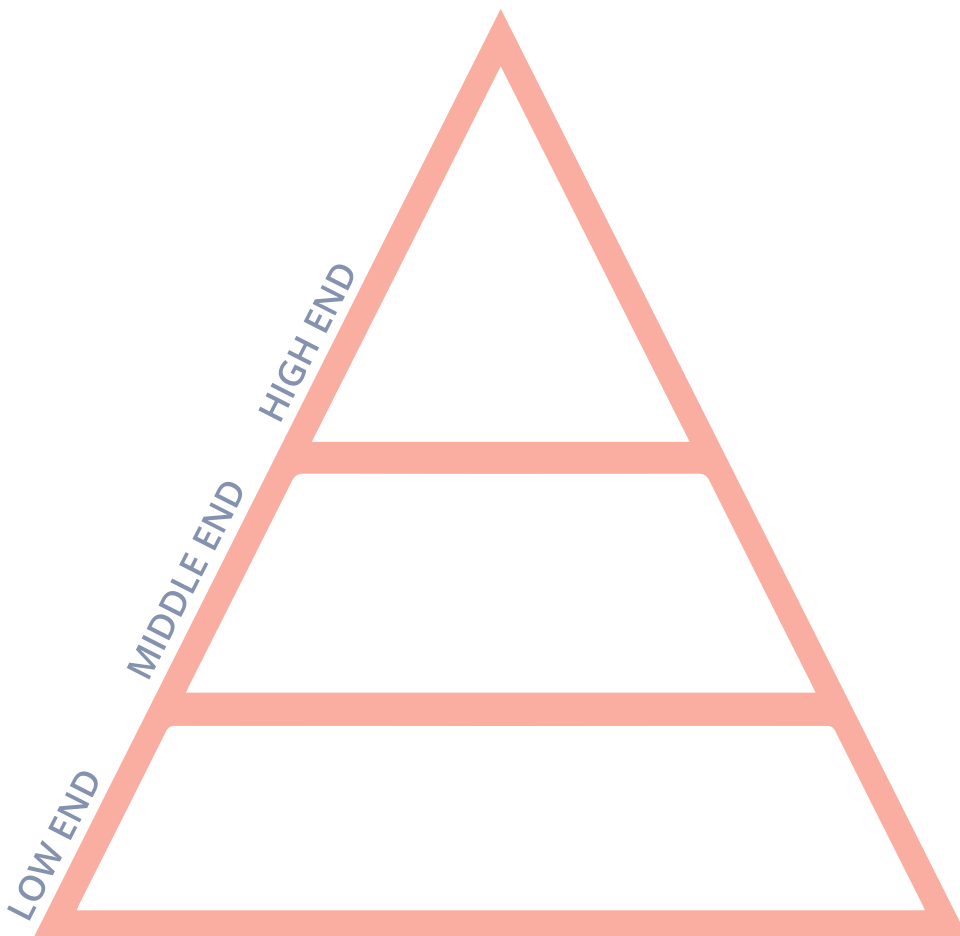
aanbod
en prijzen

In deze masterclass gaan we aan de slag om jouw aanbod kant zo neer te zetten dat jij hier met de minste moeite maximaal mee kunt verdienen.

Belangrijk hierbij is dat jij duidelijk hebt hoe jouw producten op elkaar aansluiten. Zo kun je een klant op meerdere niveaus bedienen.

Je maakt dit inzichtelijk door het invullen van een product piramide.

Vul deze in voor jouw huidige aanbod:

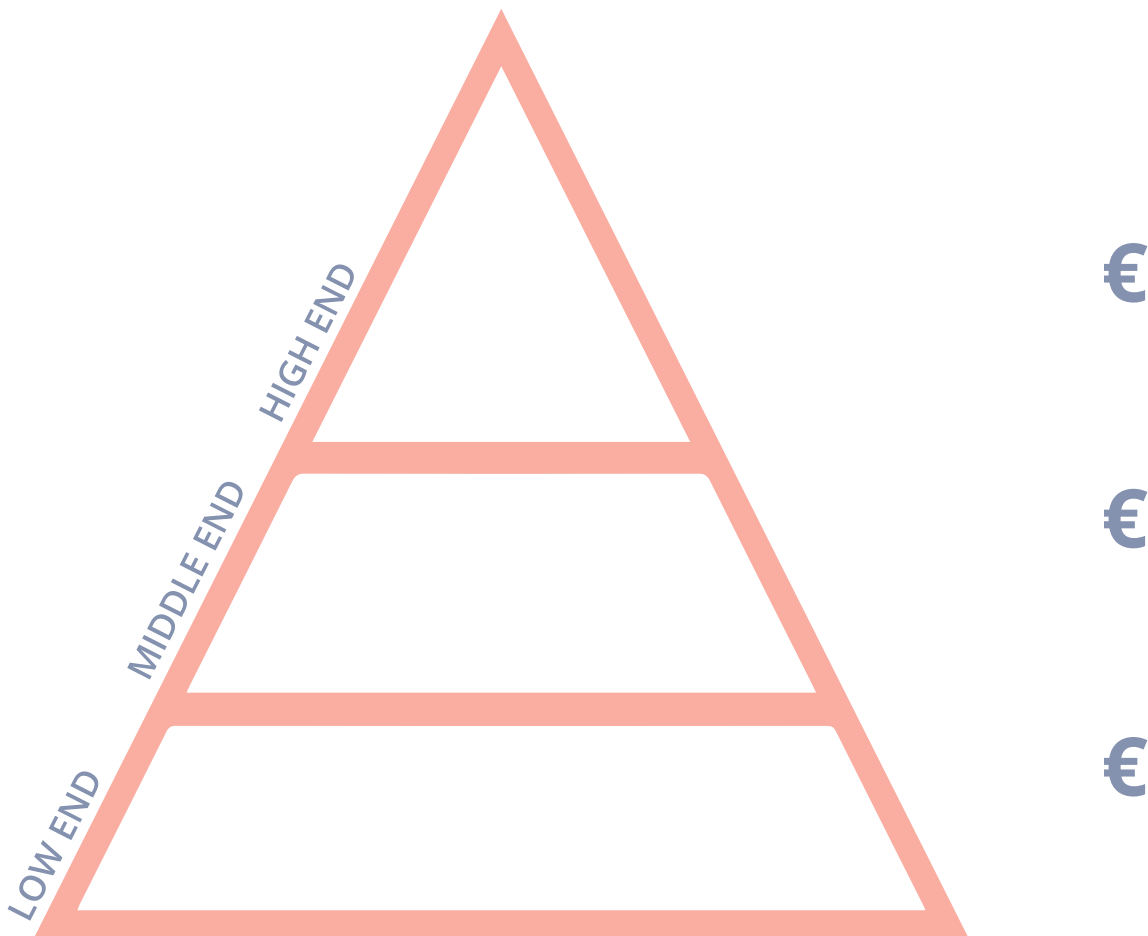


Strategisch aanbod en prijzen

Zit er een logische volgorde in jouw aanbod of zijn er aanpassingen nodig? En wat mag er dan aangepast worden?

Om klanten makkelijk door jouw aanbod te leiden is het noodzakelijk dat de prijzen in jouw piramide op elkaar aansluiten. Zo zetten klanten voor hun gevoel elke keer een logische vervolgstap.

Vul jouw (eventueel aangepaste) product piramide opnieuw in en zet per product de prijzen erbij.



Strategisch aanbod en prijzen

**Voelen deze prijs stappen logisch of zijn er aanpassingen in jouw prijs nodig?
En wat mag er dan aangepast worden?**

Wanneer jouw product piramide goed staat kun je actief gaan upsellen. Dit zorgt voor extra klanten op het volgende niveau en dus voor een stuk meer omzet.

Hoeveel klanten wil jij per product krijgen vanuit de upsell? Noteer dit per product.

Is dit realistisch gezien het aantal verkopen van het lagere geprijsde product?



Strategisch aanbod en prijzen

Zo nee.....hoeveel meer klanten heb je dan nodig in jouw instaproduct?

Is het dan nodig om de prijs van dit instaproduct te verlagen? En zo ja....naar welk bedrag?

Passen jouw prijzen ook bij de waarde die jij wilt uitstralen? Zo nee, hoe pas je ze dan aan?

Door al deze factoren mee te nemen bij het creëren van jouw aanbod en prijzen, krijg je een strategisch goed onderbouwt aanbod waarmee je makkelijker en sneller jouw inkomensdoelen gaat behalen.



Strategisch aanbod en prijzen

Maak jouw definitieve product piramide inclusief prijzen.

