

Hoe bepaal ik mijn prijs?



Stel je deze vragen vooraf:

Wat is je aanbod?

Tip: benoem ook het verschil met mogelijke alternatieven

Wat is je verdienmodel?

Reken je per uur, per stuk, in licentie, ...?
Tip: overweeg eens om het anders te doen dan je sectorgenoten

Wie zijn jouw klanten?

Tip: omschrijf je doelgroep(en) en durf hierin keuzes maken

Prijsbepaling:
bekijk het op
3 manieren

Via de kosten
gebaseerde techniek

Tip: gebruik hiervoor prijsinzicht.be!



Door alle kosten op te lijsten die verbonden zijn aan het realiseren van jouw aanbod, inclusief je eigen tijd (loon), kan je berekenen **welke minimumprijs** je moet hanteren om geen verlies te maken.

Via de markt
gebaseerde techniek

Tip: vergelijk appels niet met peren



Onderzoek de prijzen van **gelijkaardige producten of diensten**. Neem daarbij de kwaliteit van hun werk mee in de vergelijking, en bepaal op basis daarvan waar jouw prijs zich kan situeren.

Via de waarde
gebaseerde techniek

Tip: ook symbolische waarde telt mee



Bepaal hoeveel je werk waard is voor je klanten. Soms kan dit heel concreet: **hoeveel brengt jouw aanbod op**, of wat kost het de klant om NIET van jouw aanbod gebruik te maken? Bvb. aan tijd, omzet, ...

Resultaat

De drie resultaten **vormen samen de scope waarbinnen jouw prijs zich kan situeren**. Kies afhankelijk van je gewenste positionering en de reële (meer)waarde die je creëert je ideale prijs.

