

Prijzen do's & donts

01

Misvatting #1 Je moet elke cent kunnen verantwoorden

Dit is zo niet waar! Je prijs is opgebouwd uit je kosten, je tijd en de waarde die je levert. Je hoeft niet uit te leggen waar het geld inzit. Ze betalen jou voor het resultaat en hoe je dat voor elkaar krijgt is jouw verantwoordelijkheid. Ze boeken jou om je expertise en dat kost nu eenmaal geld. Als je vooraf precies wilt weten wat je uitgeeft en verdient aan elke opdracht, dan kun je ons Party Budget gebruiken. Er zitten formules in die berekenen welke prijs je moet vragen. Op basis daarvan kun je een offerte opstellen die gebaseerd is op de juiste cijfers. Je vindt het party budget in de shop.

02

Misvatting #2 Het is beter om de goedkoopste te zijn

Hier heb ik de allergrootste hekel aan in de party sector. Bewust de goedkoopste zijn schaadt niet alleen jezelf, maar ook de sector. Het is beter om je prijzen te baseren op de waarde die je levert, dan jezelf tekort doen met te lage prijzen. Bovendien moet je tien keer harder werken om te verdienen aan een opdracht. Daarom is het goed om je prijzen vooraf goed te berekenen. Bovendien trek je vaak koopjesjagers aan als je de goedkoopste bent. Ze houden van deals, maar zijn niet per se geïnteresseerd in de waarde die je bedrijf levert. Als je weet hoeveel opdrachten je nodig hebt om per maand genoeg te verdienen, dan onderneem je met een stuk meer rust. Dus mijn tip: wees niet de goedkoopste!

03

Misvatting #3 Als beginner moet je lage prijzen vragen

Dat je net begonnen bent betekent niet dat jouw werk minder waard is. Natuurlijk is het intimiderend om jezelf te begeven in een sector waar andere party planners al een naam hebben gemaakt. Maar jij hebt ook iets nieuws toe te voegen. Je besteedt net zoveel tijd, geld en inspanning aan je opdracht als ieder ander. Stop dus met jezelf vergelijken en kijk naar de waarde die je levert. De prijs die je vraagt is bijvoorbeeld ook gebaseerd op de kwaliteit van de producten die je gebruikt. Je bent elke cent waard!