

Een verdienmodel is het antwoord op de vraag: hoe verdient u uiteindelijk uw geld? Als u meer wilt verdienen zal er iets moeten veranderen. Vernieuwen van uw verdienmodel is één van de manieren om dat te bereiken. De Innovator helpt organisaties met het vernieuwen van hun verdienmodel.

Innovereer uw verdienmodel

De wereld verandert snel ... er komen nieuwe spelers op de markt, de spelregels worden aangepast, klanten veranderen hun gedrag, etc.

Als bedrijf of organisatie moet je daar op kunnen inspelen. Veranderingen komen niet altijd uit de digitale hoek, maar kunnen ook uit onverwachte hoeken komen. Het kan bijvoorbeeld gebeuren dat een concurrent opeens hetzelfde product gratis gaat aanbieden, en daarbij geld verdient met een secundaire dienst.



Tips: Hoe verander ik mijn verdienmodel

Er zijn verschillende manieren om uw verdienmodel te innoveren. Innoveren van uw verdienmodel is niet zo moeilijk als het lijkt; hier een greep uit de tips:

volg het klantproces

Door waarde toe te voegen tijdens gebruiksmomenten kunt u nieuwe inkomsten genereren. Breng daarom uw klantproces in beeld ... en kijk waar en wanneer welke klantwaarde wordt geleverd.

verzilver onbenutte klantwaarde

Door uw klantproces te volgen ziet u waar en wanneer waarde geleverd wordt aan klanten, die momenteel nog niet wordt verzilverd. Hier kunt u extra inkomsten genereren.

verlaag financiële drempels

Maak het klanten zo eenvoudig mogelijk om iets te kopen door financiële drempels weg te nemen. Volg uw klantproces en kijk waar mogelijke 'drempels' zitten in het aankoopproces en verlaag de drempel of elimineer die. (een duur product altijd in termijnen, aflossing, servicecontract, etc)

verkoop meer

Volg uw klantproces ... Zijn er mogelijkheden naast uw huidige product of dienst waardoor u meer kunt verkopen aan bestaande klanten. (b.v. een hotelkamer of huurauto, naast uw vliegticket) "De beste tijd om iets te verkopen, is als de portemonnee open staat"

kijk naar andere branches

Zoals het heet: beter goed gejat, dan slecht verzonnen. Kijk om u heen naar andere branches, en staar u niet blind op de ICT sector. Kijk eens buiten uw eigen branche!

waardeer vaste klanten

Beloon je vaste klanten en early adopters met kortingen of "free" producten en diensten. Kijk bij de Innovator eens naar onze gratis downloads.

Customer Journey






Eén van de manier om uw verdienmodel te innoveren is met de Customer Journey Mapping. Hieronder staat de Customer Journey Map. De zeven basis stappen zijn horizontaal uitgezet. De klant loopt door de volgende stappen:

- awareness: hoe vindt de klant ons?
- evaluatie: hoe kan de klant ons vergelijken met de concurrent (ook op prijs)?
- aankoop: hoe kan de klant ons product of onze dienst kopen?
- levering: hoe leveren we ons product of onze dienst af?
- aftersales: hoe bieden we klantondersteuning na de aankoop?
- klachten: hoe gaan we met klachten om?
- upgrades: hoe verkopen we extra?
- vervanging / herhaal aankopen: hoe houden we contact voor extra aankopen?

Customer Journey Mapping

voor

datum

	Awareness	Evaluatie	Aankoop	Levering	After-Sales	Klachten	Upgrade	Herhaal Aankoop
Waardering 								
Touchpoint 								
Klantreis 								
Emotie 								
Verbeteren 								

gebaseerd op Customer Journey Mapping



www.de-innovator.nl



Bij de touchpoints worden de contactmomenten met de klant uitgezet; bij emotie hoe deze overkomen bij de klant. Het cijfer dat de klant geeft voor de aankoopfase wordt bij waardering vermeld; onderaan komen de verbeterpunten. Alle bevindingen komen op de Customer Journey Map.

Stap voor stap brengen we het hele aankoopproces in kaart en kijken waar de verbetermogelijkheden liggen; waar extra omzet zit en waar u extra geld kunt vragen voor toegevoegde waarde.

klantproces ... de Customer Journey

Tijdens de workshop Customer Journey definiëren we de contactmomenten door het hele aankoopproces heen. We lopen met de klant mee door het aankoopproces, met daarbij voor u steeds de vragen: wat doet u?, hoe doet u dat? en hoe komt het bij de klant over.

"nooit geweten dat er zoveel verdienmoellen zijn; alleen het overzicht was al een inspiratie"

aanpak workshop verdienmodel

De Innovator hanteert een aanpak waarbij creativiteit en ondernemerschap samengaan. Wij starten met een inspiratiesessie met succesvolle verdienmodellen uit de praktijk.

Daarna brengen we met u op de Customer Journey Map in kaart waar uw kansen liggen. Na een interactieve sessie komen we dan tot een nieuw verdienmodel.

Wij houden de workshop voor een nieuw verdienmodel met medewerkers uit uw bedrijf (eventueel nodigt u daarbij nog enkele vertrouwenspersonen bij uit). Aan het einde van de sessie heeft u een nieuw verdienmodel waarmee u direct aan de gang kunt. De methode is erg visueel en we laten het u graag zien.

meer omzet ... meer winst

De centrale vraag daarbij is steeds: hoe verdient u uiteindelijk uw geld? en hoe kunnen we dat laten groeien?

Kennismaken

We starten met een vrijblijvend kennismakings- en oriëntatie-gesprek. Het is voor ons van groot belang uw situatie zo goed mogelijk te kennen om een topresultaat te halen.



Mail of bel Evert Moolhuijsen (0522-851800 of 06-23404557) voor een afspraak.