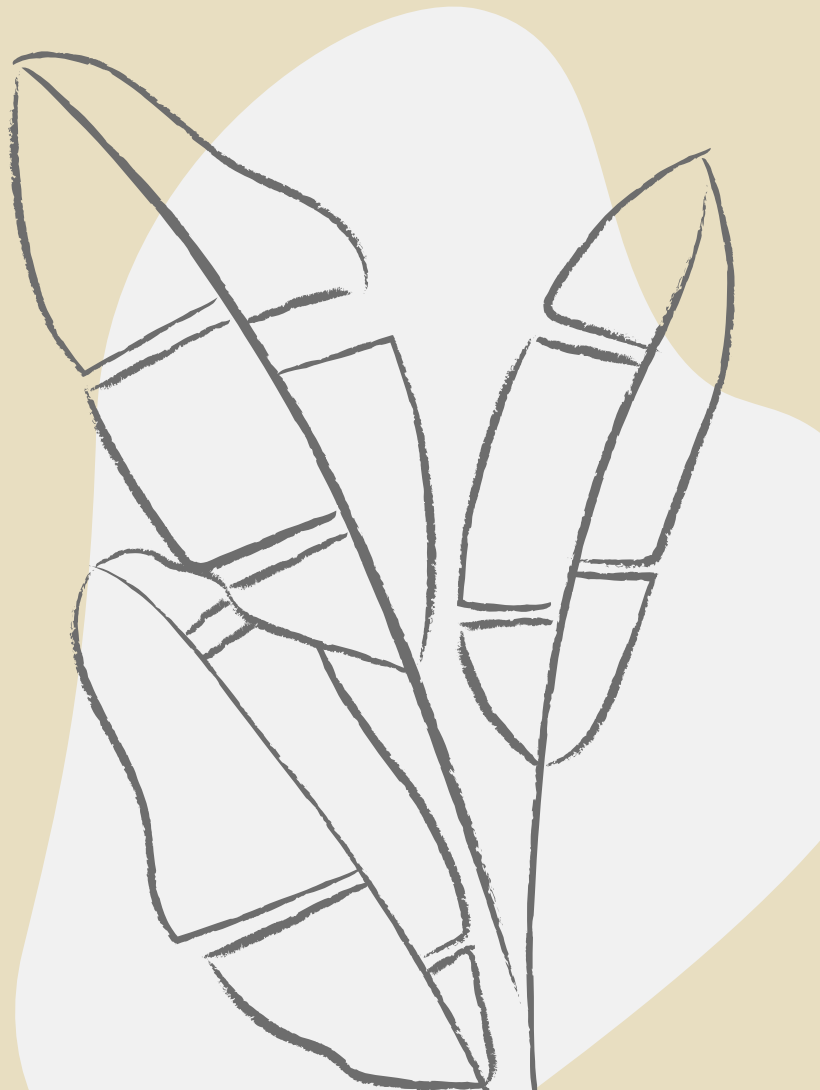


Het aanbod

WAT GA JE DOEN



INTERIEUR
PROFESSIONALS.
platform —————

We zijn diep ingegaan op de basis van jouw bedrijf. Je weet waar je kracht ligt en welke klant je aan wilt spreken. De volgende stap is om het aanbod daarbij vast te stellen. Er zijn namelijk verschillende manieren om het vak als interieurprofessional in te vullen.

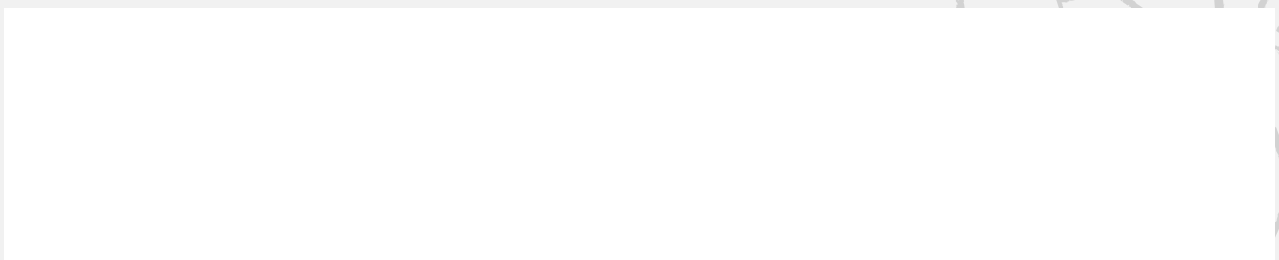
Er zijn voorbeelden waarbij gewerkt wordt met pakketten, op offertebasis en met trajecten. Dit zijn voorbeelden, maar misschien heb je zelf nog een andere invulling eraan. Het belangrijkste is dat je voor iets kiest dat het beste bij jou EN jouw ideale klant past.

Hoe weet je nu wat bij je past als je net begint? Kijk naar wat jouw ideale klant / doelgroep nodig heeft. Zijn dit grote verbouwingen, dan wordt het moeilijk om dit in een pakket te passen. Vooral omdat er veel variatie in verbouwingen is en je die variatie niet allemaal in een pakket kan gieten, dan is het overzicht zoek.

Daarom is het ook belangrijk dat het ook voor de klant duidelijk is wat je aanbied.

We beginnen daarom met een vraag waarvoor je in de huid gaat kruipen van de klant.

WELKE DIENST ZOU JOUW IDEALE KLANT NODIG HEBBEN VAN EEN INTERIEURPROFESSIONAL?



Ga te rade bij je ideale klant / gemaakte persona. Wat is het grootste struikelpunt en hoe kan **jij** dat het beste voor je ideale klant oplossen?

Mocht je het nog niet helder hebben, vraag dit dan aan iemand die jouw ideale klant zou kunnen zijn of die juist jouw ideale klant was.

Vooral mensen die niet in het vak zitten kijken soms anders tegen de dingen aan. Het kan verfrissend zijn en je verder helpen. Houdt altijd rekening met het feit dat het ook echt bij jou als persoon en bij de missie van jouw bedrijf past.

En ja, het komt regelmatig voor dat je toch je aanbod wat wilt wijzigen. Dat is echt niet erg. Het is vaak ook stoeien en testen om tot het juiste resultaat te komen. Denk er wel aan, blijf niet teveel wijzigen en geef het idee of plan ook even de tijd in te zinken bij klanten en vooral ook bij jezelf. Beter is het dan om verdieping in je aanbod aan te brengen dan steeds weer resoluut te wijzigen.



BEPAAL MAX. 3 DIENSTEN OM AAN TE BIEDEN ALS INTERIEURPROFESSIONAL

Denk bijvoorbeeld aan een flitsadvies van een uur of juist alleen een kleuradvies. Je kan ook de kleine adviezen te laten voor wat ze zijn en 1 dienst aanbieden en daar volledig op focussen. Naar mijn mening is het in ieder geval belangrijk dat de klant duidelijk kan zien wat je aanbiedt, zodat daar op geselecteerd kan worden.



En als dit betekent dat er 3 pakketten samengesteld worden waaruit de klant kan kiezen, dan is dat prima. Zolang de klant duidelijkheid kan zien wat hij kan krijgen bij jou en weet wat jou onderscheid van anderen.

Waarom ik er een maximaal aantal van heb gemaakt? Het moet natuurlijk ook geen wildgroei aan pakketten en mogelijkheden zijn, waardoor het uiteindelijk niet meer overzichtelijk wordt. Voor de klant niet, maar ook niet voor jezelf.

Nu je max. 3 diensten hebt bepaald kan je ze verder vormgeven. Wat hoort er specifiek bij die bepaalde diensten en hoeveel tijd zou je ermee kwijt kunnen zijn. Deze combi zorgt ervoor dat je later ook de juiste prijs kan bepalen voor jouw diensten. Heb je al een aanbod staan omdat je al gestart bent? Kijk er dan nog eens goed naar, past het aanbod dat je nu aanbied bij jou en de vraag van jouw ideale klant?

Is jouw ideale klant iemand die op zoek is naar een oplossing in styling? Dan is het hele proces van ontwerpen niet nodig om aan te bieden. Heb je een brede doelgroep, dan is het verstandig om duidelijke variatie aan te brengen in jouw aanbod.



BESCHRIJF EN DEFINIEER UITGEBREID JOUW AANBOD

VOORBEELD: KLEURADVIES

Als voorbeeld: Jouw dienst is een kleuradvies aan huis. Dit duurt 2 uur, bij de klant thuis. Daarin geef je uitgebreid advies over het kleurenschema, de indeling en styling van de ruimte. Je bespreekt wensen en eisen en komt met minimaal 2 kleuren die aan het huidige kleurenpalet toegevoegd kunnen worden of adviseert een geheel nieuw kleurenschema. Na het gesprek krijgen ze een digitaal boekje met alle onderdelen die besproken zijn. Dit is incl. kleurcodes in NCS/FLEXA/RAL/ETC. Dit uitwerken na het gesprek duurt maximaal 1 uur. Dit betekent dat je per afspraak 3 uur bezig bent.

Houdt met het samenstellen van jouw aanbod ook rekening met je doelgroep / ideale klant en jouw eigen missie en kracht. Als je goed met de hand kan tekenen, en dit jouw sterkste punt is, zorg er dan voor dat je vooral in je aanbod laat zien dat je dit doet. Is jouw doelgroep de alleenstaande moeder met een klein budget. Biedt dan kleine pakketten aan, waardoor ze dat beter kunnen betalen en onderzoek bijv. de mogelijkheid om samen te werken met de Gemeente voor het verkrijgen van subsidies van deze doelgroep.

Denk na wat past bij de ideale klant en bekijk hoe je dit op jouw unieke manier kan vormen tot iets dat past bij jou en de klant.

Staat het aanbod goed en ben je tot 3 soorten diensten gekomen? Dan heb je een goede basis gelegd. Door maar uiterlijk 3 diensten te kiezen creëer je meer focus voor jezelf. En dat is waar het uiteindelijk allemaal om draait. Zorgen dat je voldoende aandacht kan geven aan de dingen waar je energie van krijgt. Je hoeft je aandacht minder te verdelen en dat zorgt weer voor rust. Dit betekent ook, dat wanneer je het drukker krijgt met meer opdrachten, je ook nog steeds het overzicht kan bewaren.

Misschien dat je zelfs je aanbod verkleint van 3 diensten naar 1. Omdat die ene dienst juist het meeste verkocht wordt.



Nu je een overzicht van je diensten hebt met de bijbehorende uren, is het van belang dat je weet hoeveel uur je daadwerkelijk bezig bent met een bepaalde taak. Het komt namelijk niet meer dan eens voor dat je stiekem toch teveel tijd aan een opdracht besteedt dan nodig is. Hierdoor heb je veel meer uren erin zitten dan dat je had ingecalculeerd. Dat er direct voor zorgt dat je in verhouding minder hebt verdiend dan je had gedacht. Om dit meer onder controle te krijgen is het handig om te weten waar je tijd naartoe gaat tijdens een opdracht.

HOUD DE TIJD BIJ VOOR HET MAKEN VAN ALLE ELEMENTEN IN JOUW INTERIEURONTWERPPROCES/AANBOD

Maak een excel bestand aan en zorg dat je alles noteert tot op de minuut. Een timer is nu je grootste vriend.

Heb je (nog) geen opdrachten? Oefen dan 5 keer met alle elementen van jouw aanbod. Maak dus bijvoorbeeld 5 keer een moodboard en 5 keer een materialenbord, passend bij het moodboard. Na 5 keer kan je een gemiddelde tijd berekenen. En alle tijd bij elkaar optellen welke je nodig hebt voor jouw opdrachten en aanbod.

Vooral wanneer je het drukker krijgt met opdrachten en afspraken, is het belangrijk om duidelijk te hebben waar je tijd naartoe gaat.

Nu je jouw aanbod hebt staan en daar de juiste uren aan hebt gekoppeld, kunnen we aan de slag met je uurtarief!
dat gaan we natuurlijk behandelen in de volgende les...

