AdminPulse

Prijszetting: wat is uw werk écht waard?

Kelly Bosschaerts · Mattia De Feyter

Yuki

Wie staat hier?



Kelly Bosschaerts

Business Developer bij yuki



Mattia De Feyter

Business Developer bij AdminPulse by VISMA

Een sector in beweging

Technologie verandert het werk.
En dus ook het verdienmodel.



Het werk verschuift



Inboeken

Documenten verwerken, veel manueel werk



Controleren

Software doet het repetitieve werk, jij checkt



Adviseren

Meedenken met de ondernemer

De job van je medewerkers verandert mee.

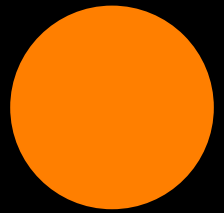
DE PARADOX

Je wordt efficiënter. Mag je daardoor minder verdienen?

Compliance blijft, maar gaat veel sneller.

Minder uren betekent bij een uurtarief minder omzet.

Wie investeert in software, mag daar niet voor gestraft worden.



Verschillende vormen van factureren

Regie

Je factureert de gepresteerde uren aan een uurtarief.

→

Voorschot + eindafrekening

Voorschotten tijdens het jaar, afrekening op jaareinde.

→

Forfait / abonnement

Een vaste prijs per maand, kwartaal of per jaar, afgesproken per pakket.

Zo bouw je je prijs op

1

Compliance + controle

Ook geautomatiseerd werk moet je controleren. De verantwoordelijkheid ligt bij de accountant.

+

2

Kosten

Je software en de overhead van je kantoor reken je door.

+

3

Advies & extra diensten

Advies (sector gebonden) en extra diensten, regelgeving, forecasting.

= een prijs die past bij de waarde die je levert

Wat zijn de voordelen?



Voorspelbaar

De ondernemer kent zijn kost vooraf en kan budgetteren. Geen verrassende nacalculatie op het einde van het jaar.



Duidelijke verwachtingen

Per pakket staat wat erin zit: telefonische bereikbaarheid, directe opvolging of niet.



Op maat van de aandacht

Heeft een klant minder tijd van je nodig? Dan past een lichtere formule.

Volg je prijsmodel op, het hele jaar door

Q1
Check: werk vs. formule

Q2
Check: werk vs. formule

Q3
Check: werk vs. formule

Q4
Check: werk vs. formule



Geen berg eindafrekeningen

Je factureert ad hoc werk op tijd, niet allemaal in december.



Snijd niet in je eigen vel

Vraagt een klant meer dan zijn formule? Dan zie je het meteen.



Stuur tijdig bij

Pas de formule aan of bespreek het met je klant, waar nodig.

WAT JE HOORT

“Alles gaat nu automatisch, dus mijn tarief moet omlaag.”

Die vraag krijg je als je niet uitlegt wat je doet.

WAT JE VERTELT

Wat je prijs inhoudt

Naast het compliancewerk: controle, advies, opvolging

Welke meerwaarde je brengt

Concreet, met voorbeelden uit hun dossier

Waarvoor de klant betaalt

Je bent een partner, geen kost

Zo breng je het gesprek

1

Bedank

je klant voor de samenwerking

2

Vraag

hoe hij de voorbije periode ervaren heeft

3

Vertel

wat hetzelfde blijft en wat wijzigt

4

Geef

een duidelijke startdatum, bv. 1 januari

5

Garandeer

je meerwaarde en blijf bereikbaar

Een goed onderbouwde prijs breng je met vertrouwen.

Om mee te nemen



Prijs de waarde

Efficiëntie mag geen omzetverlies betekenen. Factureer wat je levert, niet de uren.



Kies voor pakketten

Duidelijkheid aan beide kanten: biedt houvast in de samenwerking.



Communiceer open

Op tijd, transparant en met vertrouwen.

AdminPulse

Bedankt

Vragen? Laten we erover praten.

Kelly Bosschaerts · Mattia De Feyter

Yuki