

Rekenblad voor je tarief

Vier vellen om in te vullen. Je zet je huidige omzetplafond, je kosten en de prijs van een online programma naast elkaar. Er komt geen advies uit, wel een getal waar je een besluit op kunt baseren.

Vul in met potlood. De eerste ronde klopt zelden en de derde ronde meestal wel.

VEL 1

Wat je nu verdient met dagen

Alleen dagen die je werkelijk factureert. Voorbereiding, reistijd en acquisitie tel je niet mee als dag.

WAT	BEDRAG	EENHEID
A. Je dagtarief		euro
B. Betaalde trainingsdagen per maand		dagen
C. Maanden dat je werkt (meestal 10 of 11)		maanden
D. Omzet uit dagen per jaar (A × B × C)		euro

VEL 2

Wat er onder de streep overblijft

Vaste lasten van je bedrijf, dus geen huishoudkosten. Reken per jaar.

WAT	BEDRAG	EENHEID
E. Verzekeringen, pensioen en arbeidsongeschiktheid		euro
F. Kantoor, telefoon, software en abonnementen		euro
G. Reiskosten en auto		euro
H. Scholing, vakliteratuur en netwerk		euro
I. Materiaal, drukwerk en zaalhuur		euro
J. Boekhouder, bank en overig		euro
K. Totaal kosten per jaar (E t/m J)		euro
L. Over voor belasting (D – K)		euro

Staat er bij L een bedrag waar je van schrikt? Dan is dat geen reden om harder te werken, maar om te kijken welke van de twee knoppen uit vel 1 nog ruimte heeft en of er een derde knop bij kan.

VEL 3

Wat je online programma moet opbrengen

Vul eerst in wat het maken kost. Reken je eigen uren mee tegen een bedrag dat je redelijk vindt, ook al betaalt niemand je daarvoor.

WAT	BEDRAG	EENHEID
M. Uren die je erin steekt (schrijven, opnemen, monteren, verkopen)		uren
N. Intern uurtarief dat je jezelf toerekent		euro
O. Kosten van je eigen tijd ($M \times N$)		euro
P. Aanschaf: microfoon, licht, statief, software		euro
Q. Uitbesteed werk: montage, vormgeving, tekst		euro
R. Platform en betaalkosten in het eerste jaar		euro
S. Totale investering ($O + P + Q + R$)		euro

VEL 4

Prijs en break-even

WAT	BEDRAG	EENHEID
T. Prijs per deelnemer		euro
U. Kosten per extra deelnemer (betaalkosten, jouw tijd)		euro
V. Wat een deelnemer oplevert ($T - U$)		euro
W. Deelnemers nodig om de investering terug te verdienen ($S \div V$)		stuks
X. Verkopen per maand die je realistisch acht		stuks
Y. Maanden tot break-even ($W \div X$)		maanden
Z. Verkopen die opwegen tegen één trainingsdag ($A \div V$, naar boven)		stuks

De vraag die je hiermee beantwoordt

Kijk naar Y. Duurt het langer dan twaalf maanden voordat je uit de kosten bent, dan is er iets mis met je prijs, met je aantal, of met de omvang van wat je wilt maken. Alle drie zijn te veranderen voordat je begint.

Kijk daarna naar Z. Dat getal vertelt hoeveel verkopen er nodig zijn om één dag uit je agenda te halen. Is dat aantal groter dan wat je bij X hebt ingevuld, dan is dit programma voorlopig een aanvulling en geen vervanging. Dat is prima, als je het maar weet voordat je je agenda leegmaakt.

VEL 5

Drie scenario's naast elkaar

Vul dezelfde som drie keer in met een andere prijs. Meestal blijkt de middelste kolom de verstandigste.

	LAAG	MIDDEN	HOOG
Prijs per deelnemer			
Verkopen per maand die je verwacht			
Omzet per jaar			
Deelnemers tot break-even			
Uren begeleiding per deelnemer			
Jouw uren maal je uurtarief			
Blijft er per deelnemer iets over?			

Let op de onderste rij. Een lage prijs met veel begeleiding levert vaak minder op dan een hoge prijs met weinig deelnemers en kost je bovendien meer avonden.

Aantekeningen

Btw is in dit rekenblad buiten beschouwing gelaten. Of jouw aanbod vrijgesteld is, hangt af van je registratie en van hoeveel contact er in je programma zit. Leg de uitkomst van dit blad voor aan je boekhouder voordat je je prijzen naar buiten brengt.