

MAXIMALISEER JE WAARDE.

30 manieren om je aanbod extra waardevol te maken

1. Meer tijd toevoegen
2. Meer individuele aandacht
3. Meer kennis overdragen
4. Meer gericht adviseren
5. Meer taken overnemen
6. Een klant belangrijke achterliggende techniek leren
7. Een eigen methode introduceren
8. Grotere investering vragen (waardoor het serieuzer wordt genomen)
9. Meer groepsdruk
10. Meer accountability
11. Speciale software
12. Speciale done for you diensten (uitzoekwerk, creatief werk, specialistisch/ingewikkeld werk, etc.)
13. Partner inschakelen voor complementaire dienstverlening
14. Confronterende, kick-ass coaching.
15. Extra creatieve ideeën toevoegen of ontwerpen
16. Toegang tot nieuw netwerk bieden
17. Persoonlijke coaching
18. Faciliteren of bieden van mastermind/intervisie/supervisie
19. Groeps-Q&A
20. Toegang tot online leeromgeving
21. Speciale checklists, templates, instructies, etc.
22. Speciale VIP-dagen of vipbehandeling
23. Emergency coaching
24. Extra snelle levertijd / Extra snel reageren / uitgebreide bereikbaarheid
25. Persoonlijke service (bv via whats app)
26. Geheugensteuntjes / reminders
27. Gerichte strategische dagen
28. Boeken
29. Speciale events
30. Community

