

Bang om je prijs te verhogen?

“Hoe vaak
reken jij nog
minder geld
dan jouw tijd
en vakkennis
waard zijn?”



ONDERNEMEN

Je houdt van je werk, maar je baalt dat je niet kunt leven van je inkomsten uit je trimsalon? Natuurlijk kun je dit oplossen met een beter gevulde trimagenda. Maar een andere, heel legitieme oplossing is om je prijzen te verhogen. Toch vinden de meeste trimmers dat maar eng.

TEKST Wendy Govers-Van Thiel

Prijzen zijn niet zo mijn ding

“Hoeveel krijg je van me?”, vraag ik aan Evelien, mijn paardenfysio die net het lijf van mijn paard Chip weer had losgemaakt. “Hetzelfde als anders”, zegt ze.

Nu weet ik dus nog niks, want prijzen zijn niet mijn ding. Ik heb geen idee wat dingen kosten. Ik vind dat gewoon niet interessant.

Als iets nodig is, is het nodig

Niet dat ik een gat in mijn hand heb, allesbehalve! Ik ben zeer prijsbewust en wil voor een product natuurlijk niet de hoofdprijs betalen als het ook minder kan. Maar als iets nodig is, is het nodig. En dan heb ik natuurlijk het liefste de beste prijs voor – in dit geval – mijn paard.

Een prijsverhoging is niet erg, als je kwaliteit maar goed is

En voor een goede service en kwaliteit betaal ik graag. Ik app Evelien dus altijd gewoon voor een afspraak, vraag niet naar de kosten, laat mijn paard behandelen en reken af. Zo simpel is het. Ik heb echt niet door wat de kosten zijn, en al helemaal niet als er een prijsverhoging is geweest. Zolang zij goede diensten levert, ga ik niet zomaar naar een andere ‘goedkopere’ fysio.

En toch zit er een taboe op prijsverhogingen

Dit wetende verbaas ik me iedere keer weer dat onder ons trimmers zo’n taboe op prijsverhogingen rust. En nee, echt niet alleen bij de kattentrimmers, de hondentrimmers kunnen er ook wat van. In mijn stageperiode om het

hondentrimdiploma te halen, leerde ik het al. Mijn stagebegeleidster vond het heel erg leuk om Doodles te trimmen. Aangezien de Doodle 15 jaar geleden – want daar hebben we het dan over – een nieuw ras was, waren er nog niet zoveel Doodle-trimmers te vinden.

Kaal of meerwerk?

Maar met een Doodle was mijn stagebegeleidster van toen wel even bezig. Trimmers weten dat de Doodle-vacht veel onderhoud vergt, maar hier hebben de meeste eigenaren geen kaas van gegeten. De oplossing hiervoor is simpel: kaalscheren. Maar daarvoor koop je geen hond van 1.750 euro. Dan wil je er ook eentje hebben in een mooi ‘beren’modelletje.

Meerwerk betekent meer kosten, en toch durven we het niet te vragen

En daar kwam mijn stagebegeleidster weer in beeld. Om dat mooie modelletje te krijgen, kostte het haar zeker een uur extra werk op de trimbeurt. En die moest betaald worden. Klinkt goed toch? De trimkunsten van mijn stagebegeleidster waren schaars. En ze trimde goed, dus ze was waardevol! Alle redenen om daar een goede prijs voor te vragen.

Maar dat deed ze niet. Dat meerwerk kostte de hondeneigenaar slechts een paar euro extra. In plaats van de normale 65 euro vroeg mijn stagebegeleidster dan met het schaamrood op de kaken 70 euro!

We geven onze tijd gratis weg!

Zie jij het probleem niet? Dan herhaal ik het nog een keertje. Ze ontving dus 5

euro extra voor een uur meer werken. Ze heeft haar tijd gewoon gratis weggegeven! Precies zoals ik heel veel trimmers zie doen. En daarmee ben je een dief van je eigen portemonnee.

Terwijl de kwaliteit het enige is wat telt

Het maakt de eigenaar niet uit hoeveel uur je ermee bezig bent; ze willen de hond keurig getrimd terugkrijgen. In het geval van mijn stagebegeleidster en de Doodles was haar vakkennis en tijd niet 5 euro meer waard, maar de volle mep voor minstens één keer het uurtarief.

Hoe is dat bij jou?

Hoe vaak reken jij nog minder geld dan jouw tijd en vakkennis waard zijn? Stop daarmee! Ga staan voor wat je waard bent. Lever goede service, vraag je prijs en je zult zien dat jouw ideale klant zonder blikken of blozen zal betalen, wetende dat je de prijs hebt gevraagd die bij dit resultaat hoort. 🐾

Wendy Govers-van Thiel

is al jarenlang werkzaam als kattenondernemer. Ze had een succesvolle katten-trimsalon, een uniek kattenhotel en heeft een katten-trimopleiding. Met alle ondernemerslessen die zij heeft geleerd, helpt zij als businesscoach katten-trimmers aan een volle trimagenda. Door de weg die zij als pionier in kattenland heeft afgelegd weet zij als geen ander hoe je je bedrijf in de markt zet en kunt doen wat je het liefste doet: katten trimmen. wendygoversvanthiel.nl

