

Waardebepaling achteraf

Bij IDEE, Shelly Roso is het mogelijk om gebruik te maken van Waardebepaling Achteraf, ook wel 'Pay What You Think It's Worth' genaamd.

U bepaalt achteraf zelf de waarde van de geleverde dienst.

Waardebepaling Achteraf wordt vooral gebruikt om klanttevredenheid te creëren, omdat de prijs/kwaliteit verhouding altijd klopt. (U betaalt teveel als u niet tevreden bent over de prijs/prestatie verhouding.).

Het draagt bij aan een duurzame relatie tussen de klant/opdrachtgever en opdrachtnemer IDEE, Shelly Roso, gebaseerd op vertrouwen.

WBA is zeker geen vrijwilligerswerk!

IDEE, Shelly Roso gaat ervan uit dat ook zij met professionals werkt. Plus dat deze professionals in staat zijn om toegevoegde waarde te herkennen en te waarderen.

Om te kunnen bepalen wat de dienst of het produkt waard is, heeft iedereen zijn eigen referentiekader.

- U kunt een waarde toewijzen op basis van de voordelen die u geniet van het geleverde produkt of de dienst.
- Ook kunt u er andere elementen aan verbinden, zoals inzet, betrokkenheid of kwaliteit van de samenwerking.
- Als u dit lastig vindt, kunt u een inschatting maken van de inspanning die is gedaan, of de kosten die gemaakt zijn voor het geleverde produkt.
- U kunt ook op zoek naar referentiebedragen door een vergelijkbaar produkt te zoeken. Als u met een tarief wilt rekenen, kijk dan ook naar het soort dienstverlening. Schilders vragen een lager uurtarief (15-45 euro) dan een advocaat (150-350 euro), een consultant rekent een tarief tussen de 85 en 250 euro. Voor een goede betaalt u meer dan voor een slechte.

Het gaat er om dat u een waardering aan het produkt of de dienst hangt, waar u tevreden over bent.



IDEE, Shelly Roso

Sommige mensen voelen zich bij het waarderen van de dienst of het produkt wat ongemakkelijk. U hoeft zich niet druk te maken over wat IDEE, Shelly Roso van uw waardering vindt. IDEE, Shelly Roso weet waar zij aan begonnen is en wil graag waarde leveren. Levert IDEE, Shelly Roso dit niet, dan is het zeer gewenst om dit ook in de waardering tot uiting te laten komen. Alleen dan kan de kwaliteit van de dienstverlening verbeterd worden.

Mocht u er echt problemen mee hebben, dan kunt u altijd vooraf vragen om van het principe af te wijken.

Het Achteraf betalen werkt als volgt:

Zodra u achteraf de goede prijs/waardering hebt bepaald, laat u dit de opdrachtnemer weten, in een (telefonisch-) evaluatiegesprek. IDEE, Shelly Roso stuurt vervolgens een factuur met daarop het vastgestelde bedrag.

Wanneer u een budgetaanvraag moet doen en gebruik wilt maken van WBA, wil IDEE, Shelly Roso met u kijken naar mogelijkheden.

Tot slot:

WBA is een prijsstrategie; het resultaat moet zijn dat de klant tevreden is over het produkt of de dienst en bereid is IDEE, Shelly Roso aan te bevelen bij anderen. Daarnaast is het laagdrempelig, zodat het eenvoudig is om de waarde van het produkt of de dienst te ervaren. WBA is daarmee een samenhang tussen Prijs, Produkt en Promotie.

Zie voor meer informatie: <http://www.waardebepalingachteraf.info>