

11 VERSCHILLENDE VERDIENMODELLEN

Goederenverkoop

Makkelijk en snel geld verdienen kan door goederen te verkopen. Het kan altijd en overal: op de markt, maar ook in een webshop. Er is geen contract nodig en u ontvangt direct de betaling. Vooral voor kleine goederen is dit een perfect verdienmodel.

Abonnement

Een continue stroom aan inkomsten, weten welke omzet je kunt verwachten en al geld ontvangen vóórdat u uw product of dienst aan de klant levert. Dat zijn de voordelen van het abonnement. U verkoopt uw klant de toegang tot een product of dienst. Denk aan tijdschriften, verzekeringen, woninghuur, servicecontracten, IT via the cloud of autolease.

Verbruiksmodel (uurtje factuurtje)

Wat u levert, vertaalt zich direct in omzet. Dat is het voordeel van het verbruiksmodel. Hoe meer de klant gebruikt, hoe meer u verdient. Dit verdienmodel is toepasbaar voor professionals die hun inzet per uur aan hun klanten berekenen, maar ook voor de levering van telefonie, elektriciteit, gas of water. Sommige bedrijven passen het verbruiksmodel creatief toe op kostbare producten.

Lokaasmodel

Klanten binnenhalen met een goedkoop basisproduct, waarvoor ze relatief dure onderdelen nodig hebben. Dat is het idee achter het lokaasmodel. Dit verdienmodel wordt ook wel baite and hook of het Gillettemodel genoemd. De winst wordt gemaakt op de relatief dure onderdelen (hook) die de klant nodig heeft voor het goedkope basisproduct (baite). Denk aan de mesjes voor een scheerapparaatje of de cups bij een Nespressoapparaat. Omdat de klant automatisch diensten of producten blijft afnemen, wordt dit ook wel 'vendor lock in' genoemd. Welke koppelingen kunt u maken tussen goedkope basisproducten en bijbehorende producten met een grote winstmarge?

Instapmodel

Haal gemakkelijk veel klanten binnen door hen per direct een dienst gratis aan te bieden. Later gaat u hieraan verdienen. Een voorbeeld is Skype. Skype is gratis, maar voor Skype-Out moet worden betaald. De winst zit hem in een uitbreiding of upgrade van de dienst, waarvoor de klant wel betaalt. Dit verdienmodel wordt ook wel het freemiummodel genoemd (free en premium).

Koppelverkoop

Dit model biedt u de mogelijkheid om producten waar de klant uit zichzelf niet om had gevraagd, toch aan de man te brengen. De essentie is een succesvol, aantrekkelijk product, met daaraan een minder aantrekkelijk of onbekend product gekoppeld tegen een meerprijs. Voorbeelden zijn boekenpakketten en autoverhuur met verzekering. Voor veel producenten is dit een manier om oude voorraden te slijten of om reclame te maken voor een nieuw product.

Servicemodel

Een continue stroom aan inkomsten en weten welke omzet je kunt verwachten. Dat zijn de voordelen van het servicemodel. U verkoopt een eerste product met een lage marge, een website bijvoorbeeld. Vervolgens verdient u structureel aan het periodieke onderhoud dat eraan is gekoppeld en een veel hogere winstmarge heeft. Omdat de klant automatisch diensten of producten blijft afnemen, wordt dit ook wel 'vendor lock in' genoemd.

Reclamemodel

Creëer een inkomstenstroom door andere partijen reclame te laten maken. In uw media, op uw terrein of op uw voertuigen bijvoorbeeld. Het effect kunt u versterken door het product gratis aan consumenten aan te bieden. Daardoor heeft het product een groter bereik en wordt de advertentieruimte meer waard. Vergelijk het met gratis kranten als de Metro.

Makelaarsmodel

Verzilver de toegevoegde waarde die u heeft voor andere partijen. Brokers en makelaars verdienen elke keer wanneer ze een succesvolle deal tot stand hebben gebracht. Breng bijvoorbeeld koper en verkoper bij elkaar of koppel een werkzoekende aan een werkgever. Een ander voorbeeld is Paypal. Dit bedrijf ontvangt een percentage voor iedere transactie.

Lenen en leasen

Genereer een continue inkomstenstroom door uw producten te laten leasen. Het voordeel is dat de goederen in uw bezit blijven. Bovendien kunt u in veel gevallen een servicecontract bij de lease aanbieden. Een bekend voorbeeld vormen leaseauto's, maar ook de verhuur van ruimten.

Licentieverlening

Eén keer iets uitvinden of bedenken en daar vervolgens keer op keer geld voor ontvangen. Dat kan wanneer u licenties verstrekt. In het geval van media gaat het om het auteursrecht en in de technologie noemen we het patent. Door de licentie te verstrekken, geeft u de ander het recht om geld te verdienen met uw idee. Zij zijn zelf verantwoordelijk voor het produceren van het product of het commercialiseren van de dienst.