



# Verdienmodellen



## 1. Transactiemodel

Dit is het meest bekende en eenvoudigste model. Klanten kopen je product en betalen ervoor. Het behouden van langdurige klantrelaties (herhalingsaankopen) kan hierbij uitdagend zijn; bedenk dus goed hoe je klanten kunt binden.



## 2. Uurtje-factuur

Hierbij reken je de daadwerkelijk gewerkte uren tegen een afgesproken tarief door aan de klant. Vooral specialisten (kennis en vaardigheden) maken gebruik van dit verdienmodel. Het kennen van je vaste en variabele kosten is belangrijk bij het bepalen van het juiste tarief.



## 3. Gratis-model (Freemium)

Je biedt de klant een gratis variant aan en verdient geld door hen te laten betalen voor uitgebreidere of bijvoorbeeld advertentievrije opties. Voorbeelden zijn online zoekmachines, sociale media en apps.



## 4. Servicemodel

Je verkoopt je producten of diensten tegen lage prijzen en haalt het grootste deel van je inkomsten uit bijbehorende service, reparaties of onderhoud. Dit model is populair in de maakindustrie, de bouw- en installatiesector en bij IT-bedrijven.



## 5. Lokaasmodel

Je hoofdproduct is goedkoop, maar je verdient aan de verkoop van accessoires of benodigdheden die klanten nodig hebben om het product te gebruiken. Voorbeelden zijn koffiemachines met koffiecapsules, scheerapparaten en scheermesjes, en printers en inkt.



## 6. Abonnementmodel

Klanten betalen periodiek een vast bedrag voor levering van of toegang tot je product of dienst. Dit wordt veel gebruikt door uitgeverij, streamingdiensten en sportscholen, maar tegenwoordig ook door verkopers van ondergoed en maaltijdboxen.



## 7. Advertentiemodel

Inkomsten worden gegenereerd door het plaatsen van (online) advertenties binnen je veelal goedkoop of gratis aangeboden product/dienst. Voorbeelden zijn tijdschriften en websites die advertentieruimte verkopen en apps die reclame bevatten.



## 8. Personalisatie

Je biedt op maat te maken producten / diensten aan. Klanten hebben de mogelijkheid om geheel of gedeeltelijk hun eigen variant samen te stellen. Denk ik hierbij aan kleur, vorm en maatvoering. Dit model komt dan ook vaak voor bij kleding, brillen en bijvoorbeeld sneakers.



## 9. User Designed Model

Dit is een variant op het Personalisatie-model. Klanten ontwerpen zelf producten met behulp van de mogelijkheden binnen de aangeboden techniek/software. Denk hierbij aan bijvoorbeeld fotoboeken of behang.



## 10. Consignatie

Je verkoopt je producten via een andere ondernemer. Het product blijft jouw eigendom tot dat deze wordt verkocht. De inkomsten van de verkoop zijn voor jou. Je betaald de aanbieder een bedrag of percentage per verkoop. Niet verkochte producten kunnen op den duur weer worden teruggenomen. Dit model zie je veel in de kunstwereld en bij tijdschriften.





# Verdienmodellen



## 11. Verbruiksmodel

Klanten betalen op basis van (benodigde) verbruikshoeveelheid van je product/dienst. Denk aan clouddiensten waar gebruikers betalen voor opslagruimte of telefoonabonnementen met bepaalde hoeveelheid belminuten en internetverbruik.



## 12. Pakketmodel

Het aanbieden van je producten/diensten en aanverwante zaken (service, mogelijkheden) in verschillende vooraf bepaalde samenstellingen. Aankoop van een bepaald pakket wordt vaak gestuurd met termen als 'meest gekozen' of 'populair'



## 13. Dropshipping

Je verkoopt als tussenpersoon producten via online marktplaatsen, social media of je eigen webshop zonder voorraad te hebben; de leverancier verzendt direct naar de klant.



## 14. Webshop

Je verkoopt producten via je eigen online winkel of via een partnerplatform van bestaande online webshops. Dit kan alleen online of in combinatie met een fysieke winkel.



## 15. Bemiddelingsmodel

Je brengt vraag en aanbod samen en ontvangt een vergoeding wanneer een transactie plaatsvindt. Makelaars en recruiters maken veel gebruik van dit model.



## 16. Affiliate Marketing

Je promoot producten of diensten van andere bedrijven op je website of social media en verdient een percentage of vast bedrag per succesvolle verwijzing (leads) of aankoop.



## 17. Premium

Gebruikers betalen een eenmalige vergoeding voor volledig en onbeperkt gebruik van een online product. Dit werkt goed bij hoge vraag en weinig concurrentie, zoals veelgebruikte softwarelicenties en populaire games. De online variant van het transactiemodel (nr 1.)



## 18. Licentiemodel

Je verkoopt niet feitelijk een product of dienst maar geeft tegen een vergoeding een ander het recht deze te mogen gebruiken. Je zit dit vaak bij bijvoorbeeld software maar ook in de vorm van franchiseformules binnen bijvoorbeeld de detailhandel en horeca.

