

Bron: <https://www.kvk.nl/starten/20-verdienmodellen-voor-een-succesvol-bedrijf/>

1. Transactiemodel of goederenverkoop

Dit is het bekendste en simpelste model. De klant koopt een product van je en betaalt daarvoor. Een langdurige relatie opbouwen met de klant kan lastig zijn bij dit model. Bedenk dus hoe je ervoor zorgt dat je klanten bij je terugkomen.

2. Uurtje-factuurkje

Bij uurtje-factuurkje bereken je de uren die je hebt gewerkt door aan de klant. Vooral ondernemers die diensten leveren gebruiken dit verdienmodel. Als je weet wat je vaste en variabele kosten zijn, helpt dat je om het juiste tarief te berekenen.

3. Gratis-model of freemium

Je levert gebruikers iets zonder dat zij daarvoor betalen. Online zoekmachines, sociale media en apps zijn bekende voorbeelden van een freemium. Geld verdienen doe je door gebruikers te laten betalen voor een uitgebreidere versie of een versie zonder reclame.

4. Servicemodel

Je verkoopt je product of dienst voor een laag bedrag. Het grootste deel van je omzet haal je uit service, reparatie of onderhoud. Dit model is vooral populair bij de maakindustrie, IT-bedrijven en de bouw- en installatiebranche. Met het servicemodel is je omzet stabiel en bind je je klanten voor langere tijd aan je bedrijf.

5. Lokaasmodel

Bij het lokaasmodel is je product vrij goedkoop. Geld verdien je met de verkoop van spullen die je klanten nodig hebben om het product te gebruiken. Bekende voorbeelden zijn: koffiemachines en cupjes, scheerapparaten en mesjes. Of printers en inkt.

6. Abonnementmodel

De klant betaalt een vast bedrag en krijgt daarvoor in ruil toegang tot je product of dienst. Tijdschriften, streamingsdiensten en sportscholen gebruiken dit verdienmodel. Maar je ziet het ook steeds vaker bij bijvoorbeeld verkopers van ondergoed of maaltijdboxen. Een groot voordeel van het abonnementmodel is dat klanten meestal vooruitbetalen. Hierdoor weet je voor een bepaalde periode al wat je omzet is.

7. Advertentiemodel

Je verdient bij dit model niet echt aan de verkoop van je product of dienst, maar vooral aan reclame-inkomsten. Denk aan tijdschriften en websites. Je verdient geld door advertentieruimte te verkopen.

8. Online platformmodel

Vraag en aanbod vinden elkaar op jouw app of website. Denk aan platforms voor klussen of tweedehands kleding. Geld verdien je doordat je een bedrag of percentage ontvangt bij aanmelding of per verkoop via jouw platform.

9. Product as a service (PAAS)

Dit verdienmodel noemt men ook wel het verhuurmodel. Je biedt producten aan die klanten kunnen huren. Bijvoorbeeld auto's, machines of gereedschap. De spullen blijven van jou, waardoor je hetzelfde product steeds opnieuw kunt aanbieden. Je klanten maken gebruik van de dienst van het product. Dit draagt bij aan een meer duurzame economie. Houd wel rekening met kosten voor onderhoud, verzekeringen en opslag.

10. Personalisatie

Je maakt producten op maat, bijvoorbeeld door je klant zelf de kleuren van het

Bron: <https://www.kvk.nl/starten/20-verdienmodellen-voor-een-succesvol-bedrijf/>

product te laten kiezen. Of door je producten te graveren voor je klant. Zo bied je je klant iets persoonlijks en unieks. Personalisatie zie je vaak bij kleding, brillen en sneakers. Je kunt je onderscheiden van concurrenten in creativiteit, kwaliteit, snelheid en prijs.

11. User designed model

Klanten stellen zelf hun product samen op je website. Of ze ontwerpen zelf, met jouw software, een product. Bijvoorbeeld fotoboeken of behang.

12. Consignatie

Je verkoopt je producten via een andere ondernemer. Dit model komt veel voor in de kunsthandel. Een galerie stelt jouw kunstwerken tentoon. De kunstwerken blijven van jou totdat ze verkocht zijn. Bij de verkoop krijgt de galerie een percentage van het verkoopbedrag of een vast bedrag per verkocht kunstwerk. Ook zie je dit veel bij tweedehandswinkels.

13. Verbruiksmodel

Hoe meer iemand je dienst gebruikt, hoe hoger de factuur. Denk aan clouddiensten: hierbij betalen gebruikers voor de hoeveelheid opslag die ze denken nodig te hebben.

14. Productiemodel

Je maakt iets in opdracht van de klant, maatwerk dus. Bijvoorbeeld een machine voor een levensmiddelenfabrikant. Zorg bij dit model dat je goede afspraken maakt over wat je oplevert.

15. Dropshipping

Bij dropshipping verkoop je producten via een online marktplaats, social media of je eigen webshop. Je plaatst bestellingen

direct door naar de leverancier. Die levert de goederen rechtstreeks aan de klant. Je hoeft zelf dus geen voorraad te hebben en geen logistiek proces in te richten.

16. Webshop

Je verkoopt producten via je eigen online winkel. Voordelen: je kunt een grotere doelgroep bereiken dan met een stenen winkel en kunt gemakkelijker je assortiment uitbreiden. Ook zijn je kosten vaak een stuk lager.

17. Bemiddelingsmodel

Je brengt vraag en aanbod bij elkaar en ontvangt een bedrag als de klant iets afneemt. Makelaars en recruiters gebruiken dit verdienmodel.

18. Affiliate marketing

Je promoot producten of diensten van andere bedrijven op je website of social media. Komt er een klantcontact of aankoop uit voort? Dan krijg jij een percentage of vast bedrag.

19. Premium

De gebruiker betaalt eenmalig een bedrag om toegang te krijgen tot je online product. Dit model werkt goed als er veel vraag is en weinig concurrentie. Denk aan veelgebruikte software licenties en populaire games.

20. Licentiemodel

Je verhuurt de eigendomsrechten van je product aan andere bedrijven. Zij betalen je bijvoorbeeld om mokken en t-shirts te mogen bedrukken met jouw beeldmerk.