

**1** Verhoog jij jaarlijks je tarieven?  
Waarom niet of waarom wel?  
Wat bepaalt jouw tariefsverhoging?

**2** Wat is je uurtarief?  
Hoe ben je tot dat bedrag gekomen?  
Hoe hoog is je tarief vergeleken met je concurrenten?

**3** Wat is het maximale bedrag dat jij per maand kunt verdienen?  
Wat is daarin de beperkende factor?

**4** In welke prijsrange heb jij producten/diensten in je aanbod?  
Voor welke producten maak je reclame?

**5** Wat vinden jouw klanten van jouw tarieven?  
Zouden ze ook meer willen betalen omdat je diensten/goederen hen bevallen?

**6** Welk verdienmodel gebruik je?  
Wat zijn voor jou de voor- en nadelen?  
En voor jouw (mogelijke) klanten?

**7** Wat heb jij nog meer 'in de aanbieding' voor mensen die al klant bij je zijn?  
Heb je opvolgproducten of -diensten?  
Heb je VIP-diensten?

**8** Kan ik via jouw website iets kopen?  
Zo ja, wat?  
Zo nee, waarom niet?

**9** Is jouw kennis ook 'te koop'?  
Zo ja, in welke vorm?  
Zo nee, waarom niet?

**10** Wat zou jij kunnen aanbieden als  
abonnement?  
Wat voor voordeel zit daar aan voor je klant?

**11** Op welke manieren kunnen mensen bij  
jou terecht met hun vragen/problemen?  
Wat mis jij nog? En wat missen zij nog?

**12** Heb je een vast tarief of verschil dat  
per klant?  
Wat levert jou dat op?

**13** Ben jij in te huren als expert bijv. als  
spreker, workshopleider, trainer of  
sparringpartner?  
Voor wie (doelgroep) zou deze optie  
interessant zijn?

**14** Bied je ook kant en klare workshops/  
trainingen/presentaties aan?  
Waar en hoe maak je dat kenbaar?

**15** Ooit gedacht om iets met passief  
inkomen te doen?  
En waar denk je dan aan?

**16** Zou een '10-rittenkaart' in jouw  
business passen?  
Wat zou voor jou het voordeel zijn van zo'n  
product?  
Waarom zouden je klanten er blij mee kunnen  
zijn?