

Met dit model, simpel en doeltreffend, kwam ik in aanraking door Laura Babeliowsky van [getclientsnow.nl](http://getclientsnow.nl). Zij schrijft hierover in een van haar nieuwsbrieven het volgende:

**Het is slim om jouw dienst te verpakken in producten en diensten in verschillende vormen en voor verschillende prijzen.** Wat hierbij kan helpen is het model van de "marketing trechter" of "zandloper".

Trechters en zandlopers geven je inzicht in hoe je jouw dienst zo kunt aanbieden dat je geen klant hoeft te missen en zorgen dat je in ieder stadium van de groei van de relatie met je klant, een passend aanbod hebt.

**Het idee van een trechter is natuurlijk dat hij breed van boven is en smal van onderen.**

Bovenin verzamel je zo veel mogelijk potentiële klanten (prospects) door iets gratis weg te geven en onderaan bevindt zich je duurste product of dienst.

**Het model van de zandloper is volgens marketingdeskundige John Jantsch nog wat treffender:** van boven breed, in het midden smal en van onderen weer breed. Bovenin verzamel je prospects en de middenfase is dat je zorgt dat ze klant worden door iets te verkopen, van laaggeprijsd tot steeds duurder.

**Onderaan bevindt zich jouw dienst waarmee je de meeste waarde biedt voor de klanten die het meeste vertrouwen in je hebben.** Dat is jouw duurste dienst. Het idee is dat je jouw prospects helpt om door de zandloper heen te stromen.

**Laat ik ter verduidelijking hierbij het voorbeeld geven van mijn eigen bedrijf zoals ik het voor me zie.**

**1. Bovenkant van de zandloper:** potentiële klanten verzamelen door gratis informatie aan te bieden, bijvoorbeeld: - [mijn weblog](#) en - [mijn nieuwsbrief](#)  
Klanten nemen een abonnement en geven me daarmee toestemming om gemarket te worden.

**2. Midden van de zandloper:** van prospects naar betalende klanten door middel van (oplopende) laaggeprijsde producten of diensten, bijvoorbeeld in mijn geval:  
- [ebooks](#) (10 tot 40 euro)  
- lidmaatschap Get Clients Club (25-40 euro per maand) (vanaf november 2007)  
- [Get Clients Now-programma's](#) a 500 - 600 euro

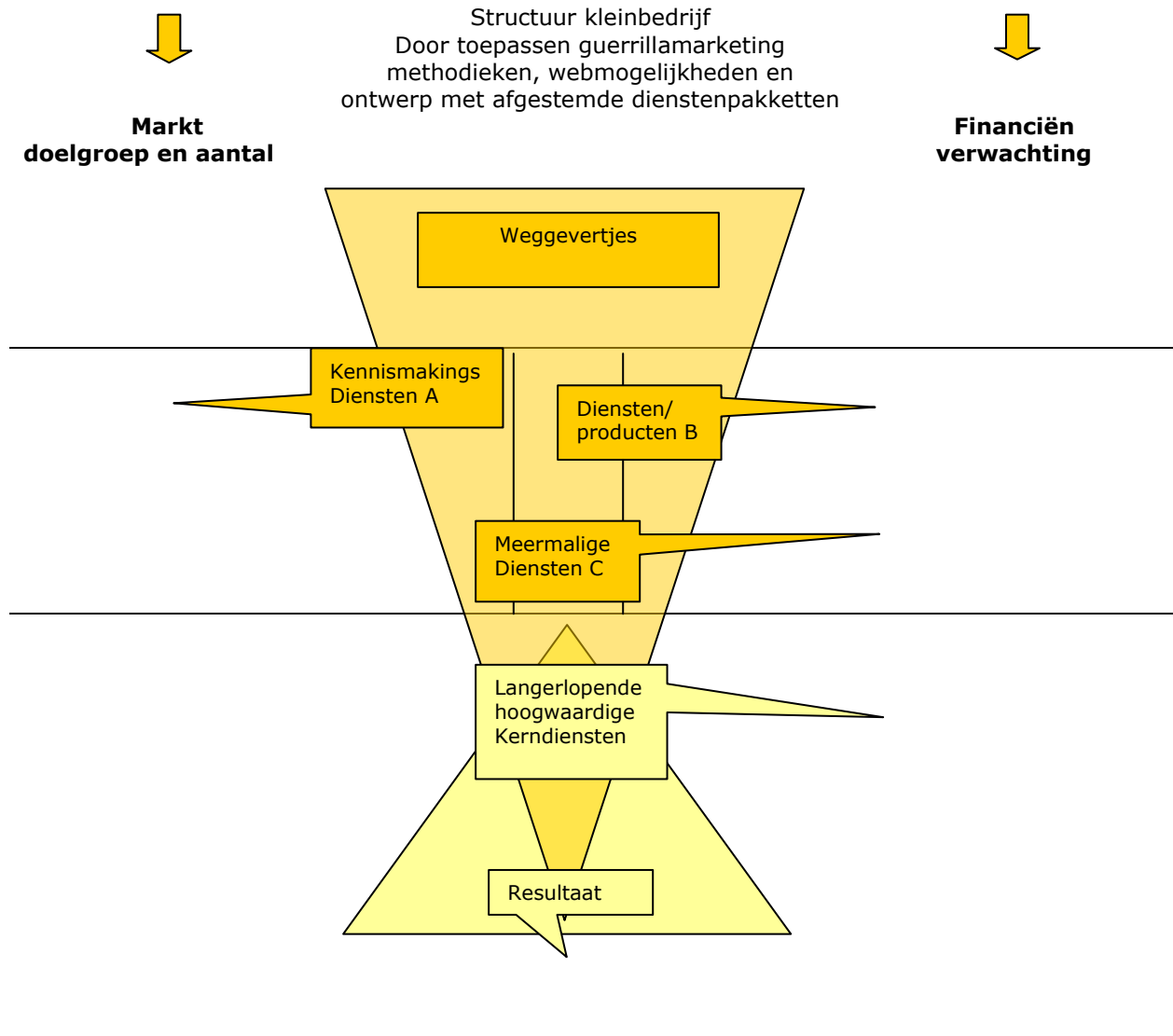
**3. Onderaan de zandloper** (van klanten naar selecte groep premium klanten door hooggeprijsde, hoogwaardige diensten aan te bieden), bijvoorbeeld:  
- 1-jarig coachingstraject Get Clients Mentorprogramma (voor coaches, adviseurs, trainers en info-ondernemers die een compleet marketingprogramma volgen om succesvolle ondernemer te zijn en ook passief inkomen te verdienen) 3000 - 4000 euro (vanaf januari 2008)

**Het goede aan het zandloper-model is dat het je laat zien waar de zwakke punten in je aanbod zitten.** Maak je het klanten gemakkelijk om een eerste "ja" tegen je te zeggen? Laat je ze vervolgens op een betaalbare manier profiteren van je dienst zonder dat ze een groot risico lopen? Zorg je dat je verschillende producten en diensten aanbiedt zodat je klanten telkens weer van je kunnen kopen? En zorg je dat je ook tegemoet komt aan klanten die superwaarde zoeken met garantie op de beste resultaten (en daar wat voor over hebben) door hoogwaardige diensten aan te bieden?

**Natuurlijk kan het zijn dat je er in moet groeien en dat het jaren duurt voordat je zandloper compleet is.** In ieder geval maak je het je klant gemakkelijker om ja tegen je te zeggen. Jouw aanbod ontwikkelt zich mee naarmate de relatie met je klant groeit. Dan kun je uiteindelijk meer verdienen en creëer je ook passief inkomen, zodat je ook als je op vakantie gaat nog steeds je geld verdient.

(c) 2007 Laura Babeliowsky

Ik maakte hier, met haar toestemming, voor jullie een plaatje van.  
 Handig voor mensen die van mind-mappen houden. **Ga er mee stoeien!**  
 Dorrit Wajer [doorpakkers.nl/](http://doorpakkers.nl/) en [startwijzer.info](http://startwijzer.info)



Deelaspecten uitwerken  
 In actie- acquisitie-,  
 promotieplan en  
 begroting

Tijd en Geld  
 Kwaliteit  
 Informatie  
 Organisatie  
 Communicatie

Een **uitgewerkt voorbeeld** van een specialistisch relatietrainingsbedrijf



Structuur kleinbedrijf  
Door toepassen guerrillamarketing  
methodieken, webmogelijkheden en  
ontwerp met afgestemde dienstenpakketten



**Markt  
doelgroep en aantal**

E books (Breed)  
Diner dance parties (paren 50)

**Financiën  
verwachting**

adressengenerator 0  
0

