



STREVER

De meerwaarde van jouw aanbod

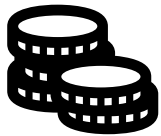
RATIONELE WAARDE

+

IRRATIONELE WAARDE



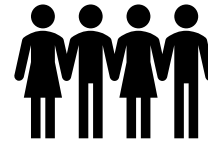
TIJD



GELD



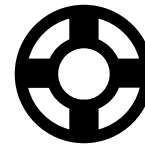
WERKKRACHTEN



STATUS EN IMAGO



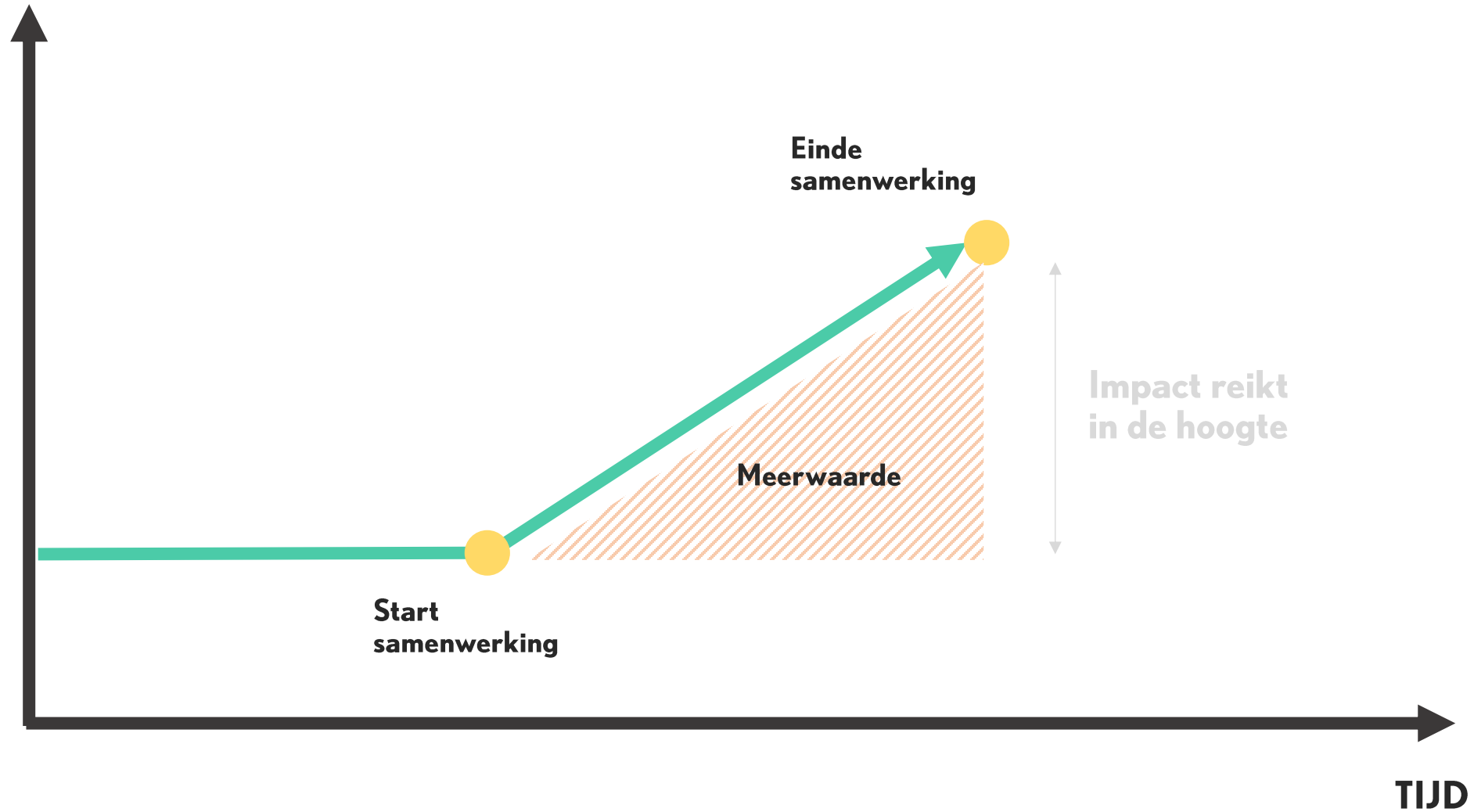
ZORGELOOSHEID



VEILIGHEID

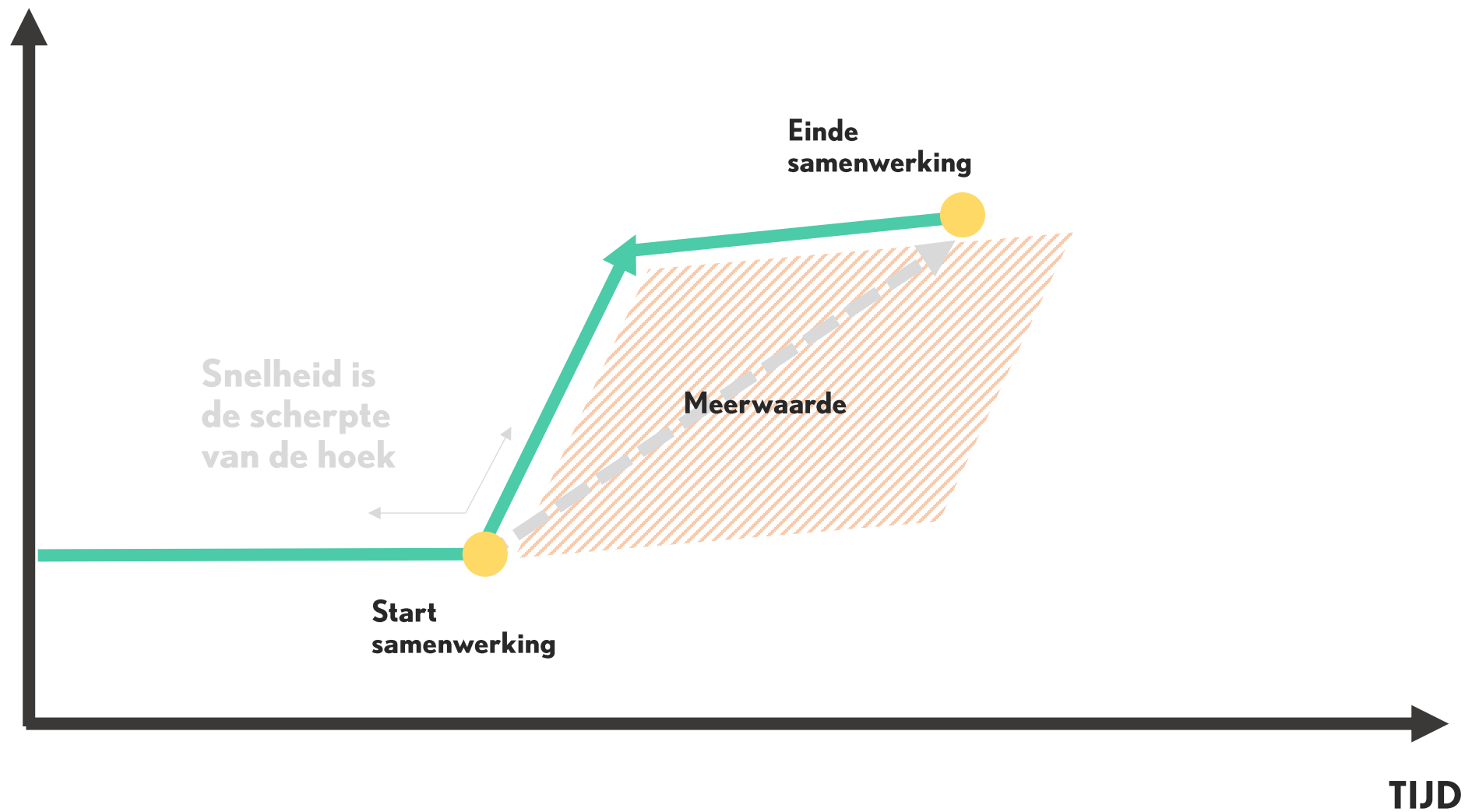
IMPACT

MEERWAARDE



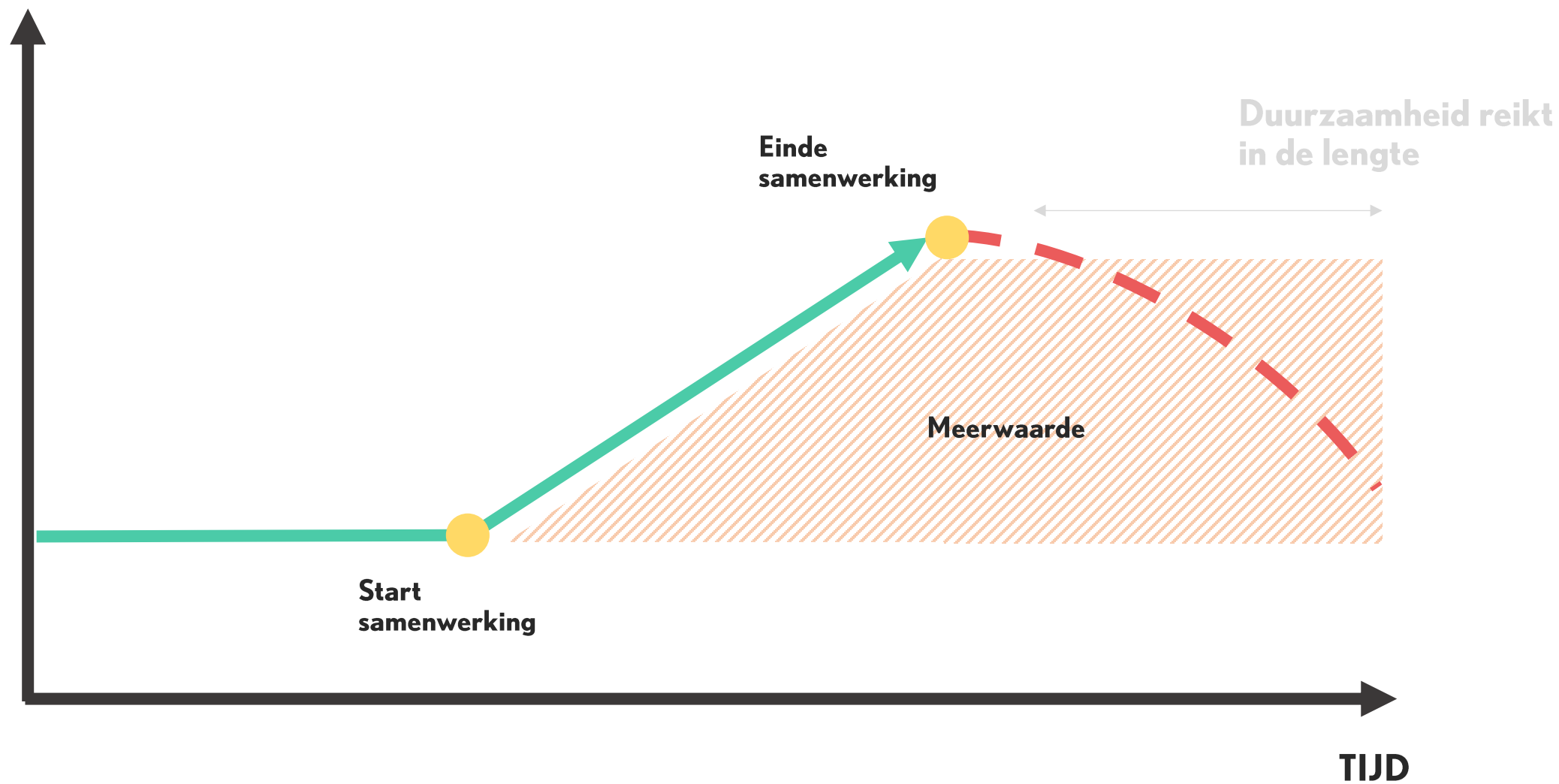
SNELHEID

MEERWAARDE



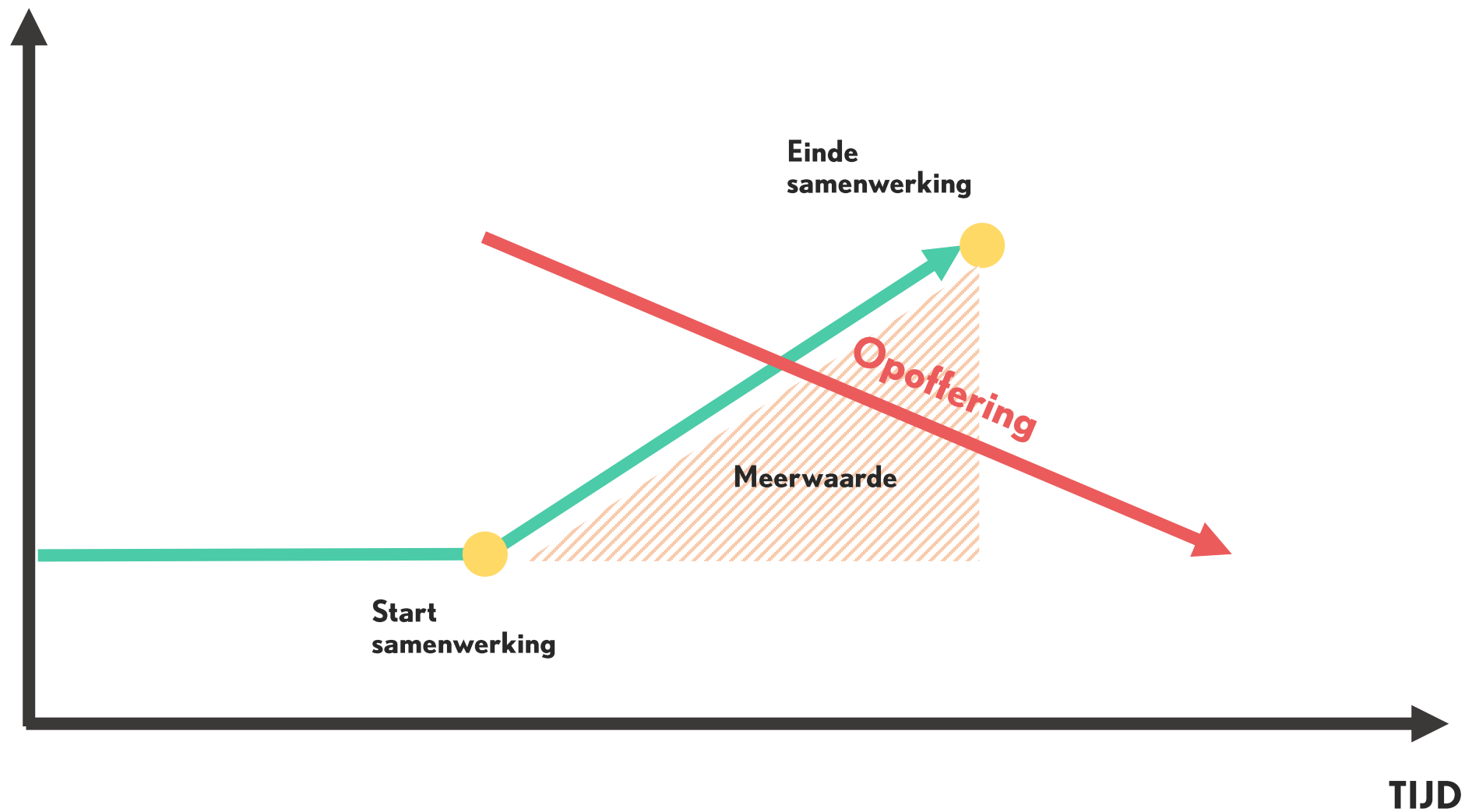
DUURZAAMHEID

MEERWAARDE



OPOFFERING

MEERWAARDE





“Kwaliteit”

“Service”

“Maatwerk”

“Persoonlijke aanpak”



Maak het concreet





- **Zet jouw prijs tegenover de waarde die je biedt**
- **Communiceer duidelijk over jouw meerwaarde**
- **Mensen die jouw prijs niet willen betalen, zijn mensen die jouw meerwaarde niet belangrijk genoeg vinden**



STREVER

De meerwaarde van jouw aanbod