

Omzetverhoger 2

Een Betaalplan



Doel en werkwijze van een Betaalplan

Doel: mensen de kans geven om in te stappen als ze jouw aanbod niet in één keer kunnen betalen.

Je herkent het vast zelf ook, dat je graag iets wilde maar op dat moment het geld er niet voor had. Misschien heb je het daardoor toen ook niet gekocht. Of had je het wel gedaan als je in termijnen had mogen betalen.

Voor een aantal mensen geldt ook dat zij het risico gevoelsmatig te groot vinden. Hun reptielenbrein houdt hen tegen in het doen van grote uitgaven. Zo zijn we nu eenmaal 'gewired'. Als ze dan een termijn optie zien, helpt het brein hen om de stap toch te maken.

Een betaalplan (termijnbetaling) helpt dus niet alleen in praktische zin, maar ook in psychologische zin.

Geef daarom altijd (zeker bij bedragen boven de 350 euro) de keuze tussen betalen in één keer en betalen in termijnen. Het zal het aantal verkopen makkelijker doen stijgen.

Voor jou als ondernemer is betaling in één keer natuurlijk het fijnste: je loopt geen risico en hebt geen administratieve handelingen. Daarom is het wel verstandig om betaling in één keer te belonen. Dat kan in de vorm van een korting (meest gebruikelijke) maar je zou ook een keer een bonus kunnen geven voor degenen die in één keer voldoen.

Hoeveel termijnen je kiest en welk bedrag je daar bovenop doet, is aan jou. Ik let zelf altijd wel een beetje op de prijspsychologie.

Bijvoorbeeld: bedrag in één keer is € 497,- of kies voor 3 termijnen (dan is $497 : 3 = € 165,67$).

Daar maak ik dan € 187,- van. Zo eindigen beide getallen op een 7 en is de korting voor betaling in één keer € 64,-.

Hier kun je natuurlijk in spelen en het uitproberen.

Op je website kun je dan vermelden:

Deelname in 3 termijnen (€ 187,- per termijn).

Of bespaar € 64,- bij deelname in één keer (€ 497,-).

Het is niet moeilijk om een betaalplan in te voeren. Ik regel het via WooCommerce en 2 betaalknoppen. Maar je kunt het ook prima via handmatige facturen regelen.

