

WAAROM JIJ NOG NIET VERDIENT WAT JE WAARD BENT

Januari staat weer voor de deur en die maand hangt veel pedicures als het zwaard van Damocles boven het hoofd, want... **dan moeten de behandel prijzen weer omhoog**. Tenminste... Moet dat wel? Moet dat nu? En hoeveel dan? Ik wil even met je sparren over je tarief.

Ik spreek dagelijks pedicures. Vrouwen zoals jij en ik met een eigen pedicurepraktijk of schoonheidssalon. Vrouwen die het heerlijk vinden om zelfstandig te werken, zonder directe collega's in een team. Zonder afdelingsvergaderingen of functioneringsgesprekken. Lekker je eigen ding doen en je vak uitoefenen. Dat is echte vrijheid voor mij en vast ook voor jou. Met niemand rekening hoeven houden en werken wanneer jij wil werken, op de dagen en tijden dat het jou uitkomt en daar een goede boterham mee verdienen. En die goeie boterham, daar ligt de uitdaging vaak. Niet de boterham an sich natuurlijk, maar je begrijpt me wel. Het financiële plaatje. Hoe ziet het met jouw tarief? Het bedrag dat je ontvangt van jouw klanten als ze een behandeling bij jou hebben gekocht? Lukt het om daarmee luxe pistoletjes te eten? Of blijft het bij een droge boterham en moet je behandel prijs eigenlijk omhoog?

JE MOET NIKS

Weet je, je moet niks. Je moet niet omhoog met je tarief. En je moet ook niet in januari omhoog.

Dat wil ik je als eerste meegeven. Je moet vooral niks moeten. Ik vind het belangrijk dat je gaat doen wat jij wil. Het is jouw bedrijf, jouw tarief en jouw moment. Je bent toch pedicure geworden omdat je je niet (meer) wilde aanpassen aan de wensen van anderen?

OP ELK MOMENT

De meeste pedicures vinden dat ze ieder jaar in januari omhoog moeten met prijzen. En ik ben heel benieuwd, van wie moet dat dan? Wie zegt dat je in januari omhoog moet? Ik hoor regelmatig, wat jij nu ook wellicht denkt: "Nou ja, dat doet iedereen. Ik verhoog al jaren mijn prijs per 1 januari. Alles wordt duurder, de inflatie, etc etc." Als jij je tarief wilt verhogen, dan kan dat op elk moment van het jaar. Dat kan op 1

mei of 1 september. Of op 15 november. Of op je verjaardag. Jij bent namelijk eigen baas en dus mag jij zelf de regels bepalen. Je kunt op elk moment van het jaar omhoog met je prijs. Op 24 mei bijvoorbeeld, als iedereen 'zwemt' in het vakantiegeld.

HOEVEEL DAN?

En dan hoor ik vaak: "Ik ga met 1 of 2 euro omhoog." Waarom? Waarom ga je met 1 of 2 euro omhoog? Omdat je een prijsverhoging al spannend genoeg vindt en je deze verhoging net aan zonder stotteren uit je mond krijgt? Omdat je van 2 euro al buikpijn hebt? Laat staan als je met 5 euro omhoog zou gaan?

Ik denk dan: "Ga flink omhoog, met bijvoorbeeld 5 euro. De buikpijn is hetzelfde. Toch?" Waarmee ik tegelijkertijd never nooit iemand adviseer om met 5 euro omhoog te gaan. Ik vind het belangrijk dat je gaat doen wat jij wil. Wil je met 3 euro omhoog, prima. Wil je met 5 euro omhoog, ook goed. Ik help je ermee. Het gaat mij erom dat ik je als columnist en coach uitdaag. Uitdaag om next level te gaan, jezelf een beetje te stretchen. Om eens te kijken wat je zou durven en zou kunnen. Dat zorgt ervoor dat je uit je comfortzone komt. We weten allemaal dat groei en verandering pas buiten je comfortzone tot stand komen.

IS DAT ECHT ZO?

Daarna hoor ik: "Zodra ik mijn prijs verhoog, verlies ik klanten." Is dat echt zo? Of denk je dat? Dit is het ultieme excuus, maar het is helemaal niet waar. Ga jij naar een andere kapper als je eigen kapper 3 euro duurder wordt? Ikke niet. Ik ben tevreden over mijn kapper. Waarom zou ik dan naar een ander gaan? Omdat die goedkoper is? Misschien verhoogt die zijn prijs over een maand wel met 5 euro. En dan? In hoeverre blijf jij jezelf verschuilen achter excuses? Zo hou je jezelf en je bedrijf klein. Dan werk je jezelf over de kop voor een leuk centje.

HIER BETALEN ZE DAT NIET

En ja hoor, daar komt ie weer: "Maar ik zit in een dorp hè, hier betalen mensen dat niet." Prima. Ik ga even met je mee. Inderdaad, in Amsterdam betalen mensen veel meer voor een pedicurebehandeling. Echt hoor, die pedicures daar in Amsterdam zijn allemaal rijke stinkerds. Of denk je dat maar? Praat je als een papegaai de rest van alle pedicures in verlaten dorpjes na? Houd je daarmee het vak van pedicure onbewust klein? Ik heb zat klanten, allemaal pedicures en schoonheidsspe-

'MENSEN VINDEN ALTIJD WAT
VAN JE. WEN ER MAAR AAN'

cialistes, die ook in kleine dorpjes wonen en die wel degelijk een goed uurtarief verdienen. Gewoon, in een gehucht in Friesland, Groningen of Limburg. En die gaan staan voor wat ze waard zijn. Gaan staan voor hun ervaring, hun kennis en hun mooie praktijk. Die zeggen: "Ik ben elke cent meer dan waard, ik kom naar u toe, maar wel voor een goed bedrag." En mocht je uit Zeeland komen, dat komen mijn klanten ook. Zij verschuilen zich niet achter het spreekwoord "Ons Zeeuwen bin zuunig", maar verdienen een goedbelegde boterham met datgene wat ze het allerliefste doen: pedicuren.


KIJK WIE HET ZEGT

Natuurlijk vinden klanten er wat van als jij omhooggaat met je tarief. Natuurlijk vindt de buurvrouw je veel te duur. En je lelijke schoonzus, die altijd wat te zeuren heeft. Natuurlijk! En weet je, mensen vinden altijd wat van je. Wen er maar aan. Of je nou te duur of te goedkoop bent, mensen hebben altijd en overal een mening over. Je doet het nooit voor iedereen goed. Dus stop met iedereen pleasen en naar de mond praten. Begin met stáán voor jouw tarief.

Kijk wie het zegt. De buurvrouw die al dertig jaar bij dezelfde baas werkt? Die, of ze nou hard werkt of uit haar neus zit te eten op kantoor, toch wel haar salaris krijgt. Heeft die een mening over jou? Over jouw tarief? Stop met luisteren naar je buurvrouw. Jij hebt je bedrijf opgebouwd, stapje voor stapje, klant voor klant. Besef je wel hoe ontzettend knap dat is?

Denk je dat die buurvrouw dat zou kunnen? Welnee. Dat durft ze helemaal niet. Dus laat los wat anderen denken en vinden over jou. Het helpt je niet verder.

STOP DE STEMMETJES

Wanneer stop jij met alle excuses en oude verhalen die jij jezelf de hele dag vertelt? Al die stemmetjes in je eigen hoofd zorgen ervoor dat je niet doet wat je het liefste doet. Ga staan voor jezelf, voor al je kwaliteiten, voor al je kennis en je ervaring. Laat zien dat je een fantastische vakvrouw bent die elke euro meer dan waard is! In mijn nieuwe online webinar "12 eyeopeners: dit is waarom jij nog niet verdient wat je zou willen verdienen" help ik jou om de stemmetjes tot zwijgen te brengen. Gun je zelf een mooie groei! 



Joyce de Wit had jarenlang een succesvolle pedicurepraktijk aan huis. Ze coacht nu pedicures en schoonheidsspecialisten om hun praktijk of salon te draaien op een manier die aansluit bij hun wensen en persoonlijkheid. Dankzij haar brede ervaring begrijpt ze hoe lastig het soms is om je staande te houden tussen je klanten, je privéleven en wat je stiekem zelf graag zou willen. www.joycedewitcoaching.nl

