

Visionplanner Inspire

De transitie naar een abonnementsmodel

November 2023

Jim van der Meijden
Gregor Biljardt

Amsterdam office
Infinity Building, 5th floor
Amstelveenseweg 500
1081 KL Amsterdam
Nederland
Tel: +31 20 75312 53
amsterdam@simon-kucher.com

Sprekers Vandaag



**Jim van der
Meijden**
Sr. Director

Email:
Jim.vanderMeijden@simon-kucher.com
www.simon-kucher.com



**Gregor
Biljardt**
Sr. Manager

Email:
Gregor.Biljardt@simon-kucher.com
www.simon-kucher.com

Simon-Kucher is wereldwijd het toonaangevende adviesbureau voor commerciële groeivraagstukken



Onze mensen

- Specialisten in commerciële strategie & prijsbepaling, transaction services & private equity, digitale oplossingen en software
- Hands-on en resultaatgericht

Onze sector expertise

- Consumer
- Financial Services
- Healthcare & Life Sciences
- Industrials
- Technology Media en Telecom

Onze klanten

- Onze klanten komen uit meer dan 120 sectoren en variëren van Fortune en FTSE 100 bedrijven tot unicorns

Onze reputatie



1985
OPGERICHT

45
KANTOREN

30
LANDEN

2,000+
WERKNEMERS











190
PARTNERS

Er zijn vele redenen waarom bedrijven de transitie naar een abonnementsmodel maken; de meerderheid van redenen is ook relevant binnen accountancy

Motivatie bedrijf

-  Voorspelbaarheid omzet verhogen 
-  Waarde bedrijf verhogen 
-  Nieuwe marktsegmenten betreden
-  Productaanbod differentiëren 
-  Klantrelatie versterken 
-  CLTV verhogen 

Motivatie klanten

-  Ontzorgen 
-  Flexibiliteit 
-  Pay as you go
-  Schaalbaarheid 
-  Voorspelbare kosten 
-  Altijd up to date

Vijf essentiële stappen om een goed werkend abonnementenmodel op te zetten

1

Definieer klantsegmenten op basis van verschillen in hun behoeftes

2

Kies een **pakketstructuur met een balans** tussen de kracht van flexibiliteit en differentiatie vs. de kracht van eenvoud

3

Ken de **rol van je diensten** om een **instappakket te maken en aantrekkelijke upsell-opties**

4

Kies zorgvuldig de **juiste prijsmetriek** die zorgt voor het optimaal verzilveren van jouw diensten

5

Bepaal het **juiste prijsniveau** gebaseerd op waarde en betalingsbereidheid

Definieer een klantsegmentatie o.b.v. klantbehoeftes als startpunt voor ontwerp van het recurring revenue model

Klanten segmenteren op basis van demografische kenmerken is vaak niet genoeg om verschillen in voorkeuren te bepalen

Twee klanten: op het eerste oog vergelijkbaar....

...maar erg verschillend!



King Charles

Ozzy Osbourne

	GEBOORTEJAAR	1948	1948
	GEBOREN	UK	UK
	GETROUWD		
	HUIS	Kasteel	Kasteel
	INKOMEN	Rijk	Rijk

Bron: Simon-Kucher

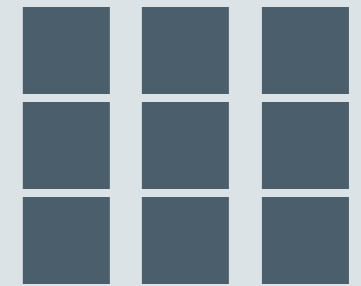
Kies een pakketstructuur met een balans tussen de kracht van flexibiliteit en differentiatie vs. de kracht van eenvoud

Wat is de optimale pakketstructuur?

Snel groeiende bedrijven pakketeren hun product met een 'land & expand' strategie



Minst flexibel, maar simpel



Meest flexibel, maar complex



Gebruikt door bedrijven <5 jaar (~80%)

All-you-can-eat

- ✓ Volume strategie
- ✓ Simpel product

Functionele pakketten

- ✓ Duidelijke use cases
- ✓ Geen upsell mogelijk

Good/Better/Best

- ✓ Upsell mogelijk
- ✓ Verschillende segmenten

Platform + functionele pakketten

- ✓ Breed product
- ✓ Cross-sell

Build-your-own

- ✓ Complex product
- ✓ Verschillende behoeften



Ken de rol van je diensten om een instappakket te maken en aantrekkelijke upsell-opties

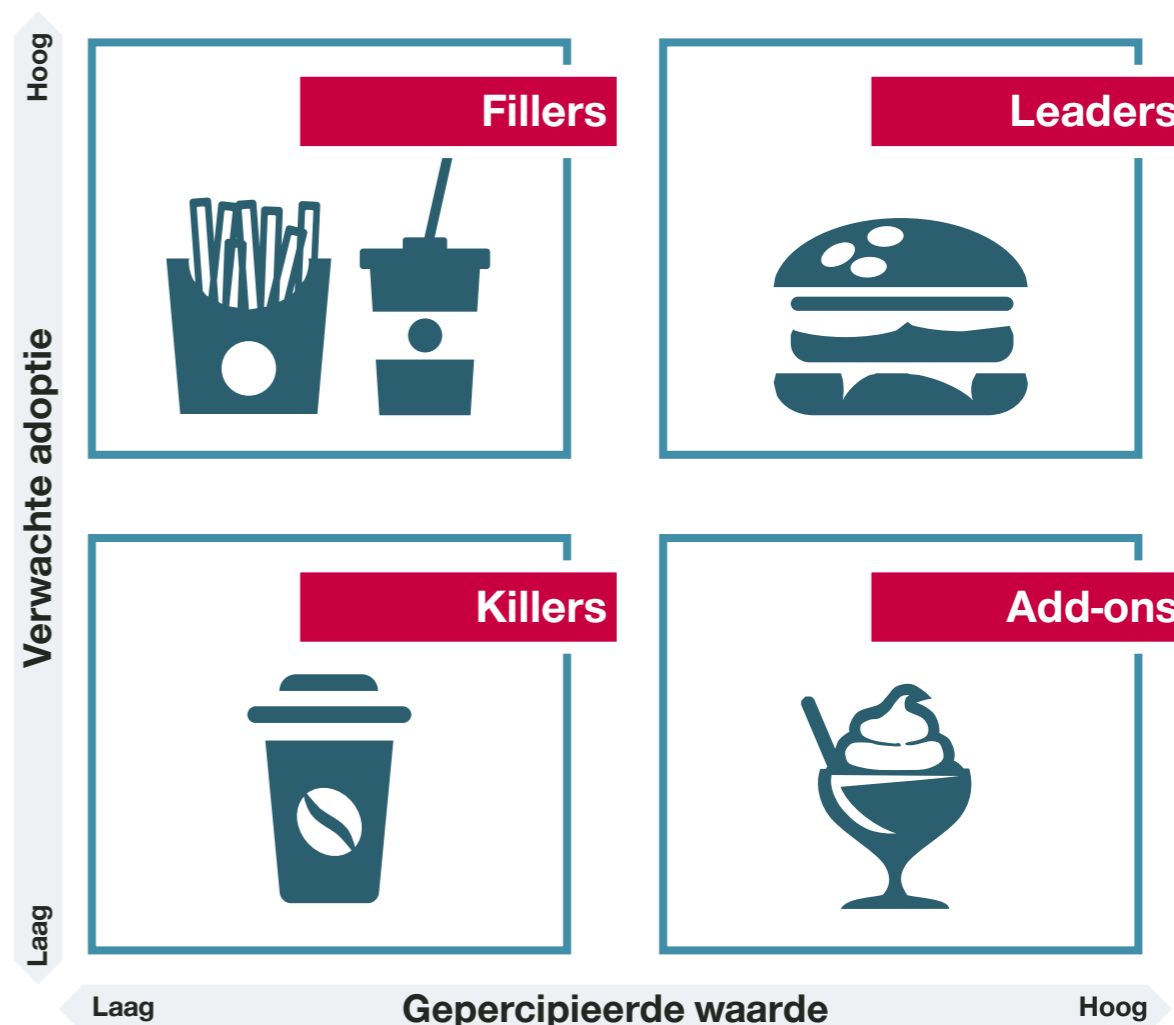
Illustratief

Evalueer de rol van je diensten: wat zijn leaders, fillers, killers en add-ons?

Mogelijke accountancy diensten

- 1 Administratieverwerking
- 2 Aangifte omzetbelasting
- 3 Aangifte vennootschapsbelasting
- 4 Aangifte inkomstenbelasting
- 5 Samenstellen jaarrekening
- 6 Salarisverwerking
- 7 Adviesdiensten
- 8 Bespreken jaarrekening
- 9 Dashboarding
- 10 Maandelijkse rapportages

Dienst/functie evaluatie matrix



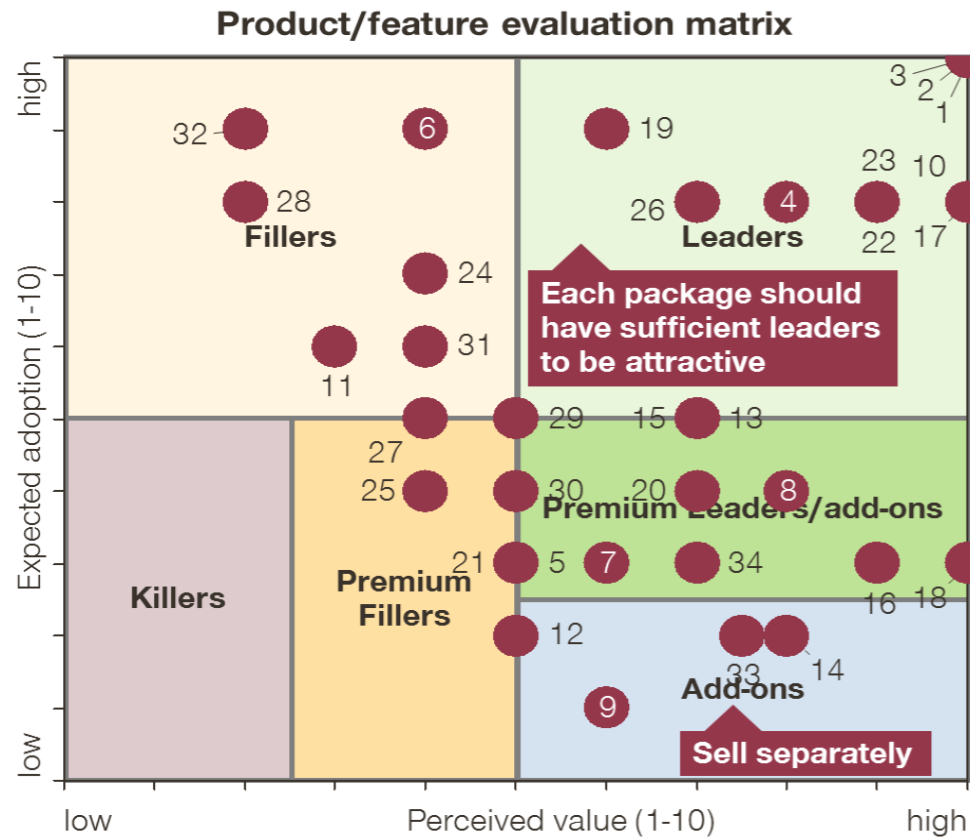
Project voorbeeld: We verdelen leaders over meerdere niveaus van abonnementen om up-sell naar meer premium pakketten te faciliteren



Project voorbeeld

Hoe je het best functionaliteiten over pakketten verdeeld

Dienst/functie evaluatie matrix



Resultaat: abonnementen gebaseerd op klantmaturiteit

FEATURES

PERMIT VISION is part of the ONE VISION platform: eVision's leading configurable workflow framework. Other solutions within ONE Vision include MOC, Barrier Management, digital Shift Management and more.

PERMIT VISION IS AVAILABLE IN 3 PACKAGES: PRIME, PRO AND ENTERPRISE.

KEY FEATURES	PRIME	PRO	ENTERPRISE
Best practices	Industry best practices delivered	The path to Operational Excellence	Industry 4.0, ahead of schedule
ePTW/TRANSolation	✓	✓	✓
Conflict management	✓	✓	✓
MMS web service	-	✓	✓
Mobile	-	✓	✓
Assessments & actions	-	✓	✓
Inhibits & overrides	-	✓	✓
SIMOPS	-	-	✓
Shutdown, mass-signing	-	-	✓
Ecosystem integration	-	-	✓
Unlimited users	✓	✓	✓
Usage	Light use	Average use	Heavy use

SELECTION OF ADD-ONS

IP&D	ORA	Competency Management	Supplementary Certificates
✓	✓	✓	✓

Legend:
 = Leader
 = Filler
 = Add-on

Annotation: "Instappakket met kernfunctionaliteiten en aantrekkelijke upsell"

Verschillende bronnen kunnen je helpen met het bepalen van de rol van functionaliteiten/diensten; bijv. expert-beoordeling, product manager data, sold-with analyse, klantonderzoek (zoals conjoint analyse of klantinterviews)

Kies zorgvuldig de juiste prijsmetrick die zorgt voor het optimaal verzilveren van jouw diensten

Niet uitputtend

Er is een grote variëteit aan prijsmetrieken waar je aan zou kunnen denken



Gebruikers

- # rapporten
- # facturen
- type documenten
- ...



Grootte

- € omzet
- # werknemers (ZZP / MKB)
- # klanten
- ...



Transacties

- # transacties
- € transacties
- type transacties
- ...



Complexiteit

- type entiteit
- # entiteit
- Industrie/sector
- ..

Een ideale prijsmetrick moet voordelen opleveren door...

Jouw bedrijf



Waarde vangen

- ✓ In lijn met geleverde waarde
- ✓ Toepasbaar voor alle producten en use cases



Toekomst-bestendig

- ✓ Schaalt met gebruik & groei en is in lijn met toekomstige ontwikkeling
- ✓ Verlaagt afhankelijkheid van marktcondities



Makkelijk te implementeren

- ✓ Haalbaar om te administreren, monitoren, controleren en handhaven
- ✓ Makkelijk te communiceren

Jouw klanten



Acceptabel

- ✓ In lijn met gepercipieerde waarde en hogere kosten leiden tot meer impact/resultaat
- ✓ Schaalt met ontvangen waarde



Voorspelbaar

- ✓ Voorspelbare kosten op de lange termijn
- ✓ Helpt klanten met het berekenen van totale kosten



Flexibel

- ✓ Maakt het klanten mogelijk om te betalen voor de gewenste scope en gebruik van het product
- ✓ Helpt koper met overkomen van budgetlimieten

Bepaal het juiste prijsniveau gebaseerd op waarde en betalingsbereidheid; denk vooral in **WAARDE** niet in (ontwikkelings)kosten

Welk prijsniveau is in lijn met de geleverde waarde?

Weber BBQ "Original kettle"



Prijs:
€139.00

Weber BBQ "Original kettle premium"



Prijs:
€219.00

- Productverschil: **Asbak**
- Voor sommige klanten is een asbak **60% meer waard**
- **Waardeverschil:** gemak

Accountancy voorbeeld:
 Jaarrekening die verplicht is vs. jaarrekening voor financiering


Tip: Durf het aan om verschillende prijspunten te testen met je klanten

Leer van anderen: Voorbeeld van Good, Better, Best pakketten bij Vacura

Adresseert verschillende klantsegmenten (heeft zowel MKB als ZP pakketten)

Duidelijke waardevehaal bij elk van de pakketten

Sommige kerndiensten (leaders) beschikbaar in alle pakketten




MKB Instap

Voor beginnende en kleine MKB-ondernemers hebben wij een compleet pakket opgesteld met basis accountancy diensten: MKB Instap. Met het pakket MKB Instap bent u ervan verzekerd dat uw administratie goed verzorgd wordt en uw aangiften op tijd binnen zijn bij de Belastingdienst. Een hele zorg minder. Zo kunt zich volledig focussen op uw onderneming.

- ✓ Financiële administratie
- ✓ Offerte- en facturatie tool
- ✓ Relaties beheren
- ✓ Aangiften omzet- en inkomstenbelasting
- ✓ Aangifte vennootschapsbelasting (BV)
- ✓ Publicatiestukken en notulen (BV)
- ✓ Jaarcijfers en bespreking
- ✓ Standaard financieel dashboard
- ✓ 1 ondernemersgesprek

[Download de brochure](#)




MKB Groei

Voor MKB-ondernemers die groeien hebben wij een uitgebreid pakket opgesteld met meer uren voor advies en regelmatig financiële updates: MKB Groei. U ontvangt een uitgebreid rapport van ons, evenals een halfjaarlijkse financiële update. Onze accountants en adviseurs werken met u samen om groei van uw onderneming te realiseren.

- ✓ Financiële administratie
- ✓ Offerte- en facturatie tool
- ✓ Relaties beheren
- ✓ Aangiften omzet- en inkomstenbelasting
- ✓ Aangifte vennootschapsbelasting (BV)
- ✓ Publicatiestukken en notulen (BV)
- ✓ Jaarcijfers en bespreking
- ✓ Uitgebreid financieel dashboard
- ✓ 2 ondernemersgesprekken
- ✓ Resultaat- en liquiditeitsbegroting (halfjaar)
- ✓ Belastingplanning
- ✓ Halfjaar cijfers

[Download de brochure](#)



MKB Professional

Voor professionele MKB-ondernemers die behoefte hebben aan uitgebreide financiële informatie en extra advies en coaching hebben wij een totaalpakket opgesteld: MKB Professional. Samen nemen we uw ondernemingsplan door, sparring en bewaken de gestelde doelen. We geven per kwartaal een financiële update.

- ✓ Financiële administratie
- ✓ Offerte- en facturatie tool
- ✓ Relaties beheren
- ✓ Aangiften omzet- en inkomstenbelasting
- ✓ Aangifte vennootschapsbelasting (BV)
- ✓ Publicatiestukken en notulen (BV)
- ✓ Jaarcijfers en bespreking
- ✓ Uitgebreid financieel dashboard
- ✓ 3 ondernemersgesprekken
- ✓ Resultaat- en liquiditeitsbegroting (kwartaal)
- ✓ Investerings- en belastingplanning
- ✓ Kwartaal cijfers

[Download de brochure](#)

Meest gekozen

Stuurt klanten met 'meest gekozen' indicatie

Duidelijke opbouw in diensten binnen de pakketten

Premium diensten in meest premium pakketten



Q&A

