



WERKBLAD

BEREKEN DE CLV PER KLANT

Met dit werkblad bereken je hoeveel omzet (of bruto marge) een klant jou gemiddeld oplevert over de hele klantrelatie.

CLV = Gemiddelde aankoopwaarde × Aankoopfrequentie per jaar × Klantduur (in jaren)

	Vul de gegevens van jouw klant in Klantnaam: Product of dienst:
--	--

Gegevens voor de berekening

Stap	Invulveld	Uitleg
A	Gemiddelde aankoopwaarde: € _____	Wat geeft deze klant gemiddeld uit per bestelling of opdracht?
B	Aankoopfrequentie per jaar: _____	Hoe vaak doet deze klant gemiddeld een aankoop per jaar?
C	Klantduur (in jaren): _____	Hoe lang blijft deze klant gemiddeld klant (bijvoorbeeld 3 of 5 jaar)?

	Bereken de CLV CLV = A × B × C CLV = € _____ × _____ × _____ = € _____
--	--

Ga verder op de volgende bladzijde ->

Vergelijk met je acquisitiekosten

Wat kost het gemiddeld om een nieuwe klant binnen te halen? (inclusief marketing, sales en onboarding):

€ _____

Wat valt je op?

Hoe verhoudt de CLV zich tot je acquisitiekosten? Ben je vooral gefocust op nieuwe klanten of op het koesteren van bestaande?

Jouw observatie:



Acties

Wat kun je doen om meer waarde uit bestaande klanten te halen?

1. _____
2. _____
3. _____

Meesterverleider Mantra #2

Als je alleen jaagt op nieuwe klanten, mis je de waarde van de klanten die je al hebt.