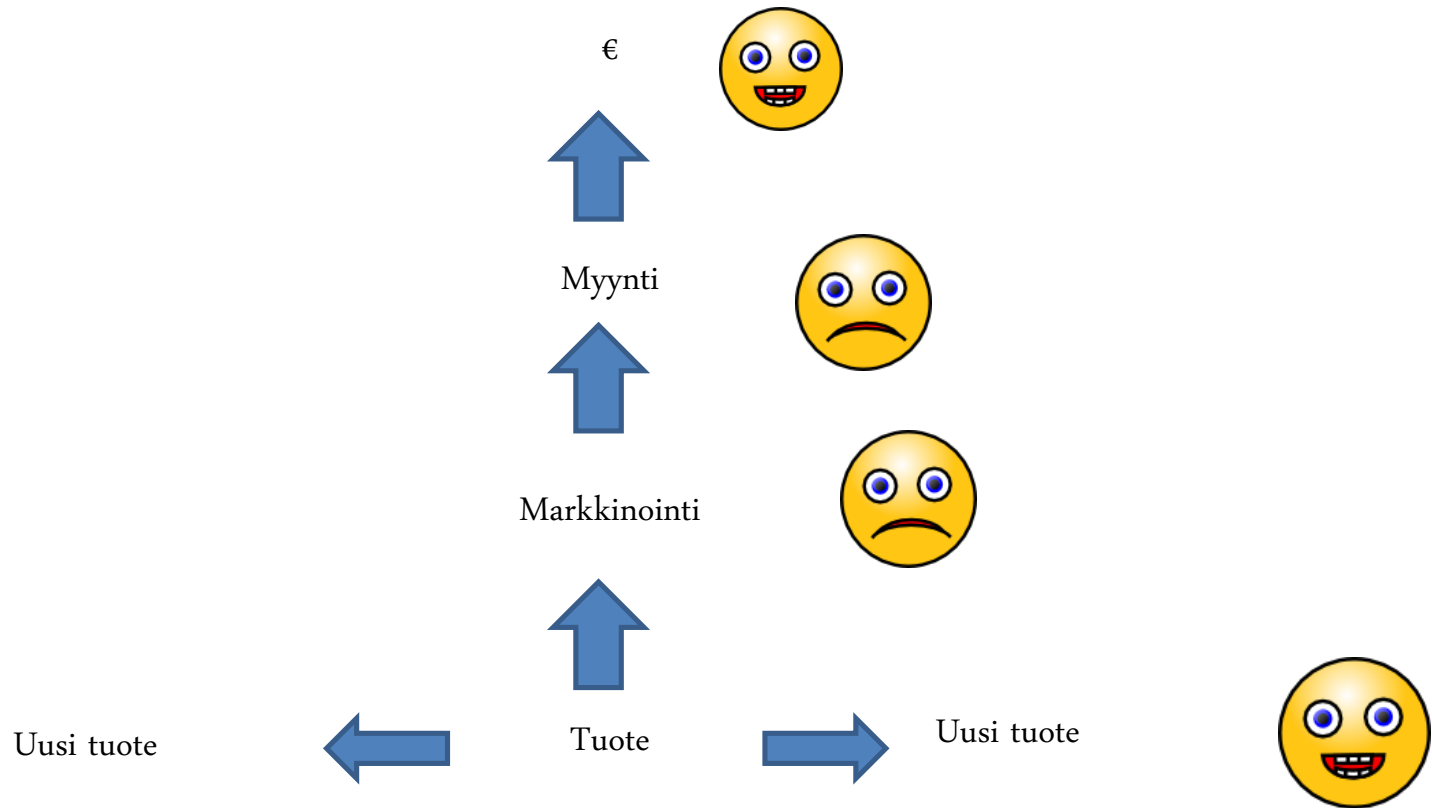


ta betalt!

Luento hinnoittelun merkityksestä

maria österåker

Tuotteen oikea hinta on se jonka asiakas on valmis siitä maksamaan



Linda Blomqvist (2008)

3 år

Vad jobbar jag med? Minkä parissa työskentelen?

Hur mycket? Kuinka paljon?

Hur många produkter / tjänster? Kuinka monta tuotetta /palvelua?

Vem är mina kunder? Ketkä ovat asiakkaitani?

Många eller få? Monta vai muutama?

Vad skriver tidningarna om mig? Mitä lehdet kirjoittavat minusta?

Vad berättar kunderna? Mita asiakkaat kertovat?

tavoitteet ja resurssit

ruman tontun ja laihtuneen enkelin tarina

1. Självbaserad prissättning

Närkontakt

Jag vågade också testa vingarna

★ Tack för en inspirerande artikel om Elisabeth (rektorn som flög miniplan) i septembernumret av Hemtrevligt. Det är så otroligt befriande att läsa om kvinnor i min egen ålder (55+) som gör saker som inte förväntas av dem.



BEFRIANDE läsning för 55+.

Ofta har jag funnit att det är just man själv som sätter gränserna. Man är så väldigt rädd att sticka ut och så begränsar man sig lite i taget, år för år. Samtidigt, när man väl vågar testa något nytt, är det sällan någon som höjer på ögonbrynen eller ens säger något. Men vilken befriande känsla det är att våga testa sina vingar! Det är det alldeles oavsett om man flyger miniplan eller bara börjar dansa magdans som jag gjorde...

Christina

Horribelt pris på Lindas mattor

★ Läste om Linda Lindorffs mattor i nummer 9 av Hemtrevligt. Nog måste priset 3 200 kr/kvadratmetern vara felaktigt? Det är horribelt!



DYRA trasor.

Har själv vävt mattor under flera år med en betalning som låg på högst 300 kronor per meter (80 cm bredd). Om Linda får 3 200 kronor kvadratmetern då är det ett hårt mot oss som jobbat hårt för oss. Vi har klippt till trasorna och vävt mattorna. Jag säger Vi då vi är en helsikes massa väverskor som blir förbannade. 320 kr kvadratmetern vore bättre!

Väverskor

Låt dina barn växa och ta ansvar

★ Vill bara göra ett tillägg till artikeln om mamma/dotterrelationer i nr 9. Jag kommer själv från en ganska osund relation med min mamma och var själv nära att göra samma misstag. Problemet var att min mamma var väldigt orolig av sig (uppväxt i Danmark under kriget, alkoholism i familjen och så vidare), vilket gjorde att hon försökte behålla mig på barnstadiet så länge som möjligt. Jag fick knappt

gå någonstans ensam och fick svårt att få egna vänner utanför familjen.

När jag fick egna barn tog jag över mammas beteende för att jag inte visste något annat. Jag misstog övervakning för kärlek, något som en terapeut till sist fick mig att inse.

Hindra inte dina barn från att växa utan låt dem successivt få mer ansvar! Det är det enda sättet för att få en bra vuxenrelation med dem.

Anna P, Stockholm

Jag längtar efter Hemtrevligt

★ Hemtrevligt är en av de bästa tidningar jag läst. Allt i den väcker intresse. Längtar tills den kommer i min postlåda. Har provat en del av era recept och det var mycket gott. Skriv till oss om du vill ha mer.

Uppskattande läsare

HEMTREVLIGT BEKLAGAR

★ De utmärta bilderna till reportaget om Susanne Eklund och hennes kafferep i Hemtrevligt nr 10 togs av Sara Duvén och ingen annan.

Skriv till Hemtrevligt!

HÖR AV DIG TILL OSS med frågor, åsikter och förslag på vad du vill läsa om i Hemtrevligt! Alla publicerade brev belönas med ett lottpaket från Svenska Spel. Vi förbehåller oss rätten att korta ner insändare.

Märk mejlet eller kuvertet "Insändare". Välkommen med ditt brev!

Mejladress: hemtrevligt@lrfmedia.lrf.se

Adress: Hemtrevligt, 113 92 Stockholm.



ANNONS

Mona har nu åter en mage i balans.

Med en mage som fungerar hinner jag vara mer kreativ!



Mona Callenberg har under större delen av sitt liv varit egenföretagare. Hon driver firman SLOJDMATERIAL i Luleå där hon designar bla armband och väskor med tenbroderier och håller även kurser inom ämnet.

Mona har under många år haft problem med en krånglande mage. Mycket beroende på en stressig tillvaro som egenföretagare, mässor, barn, träning och samtidigt designa och ta fram nya produkter. Jag måste väl erkänna att jag ibland svält lunchen på stående fot.

Magen har naturligtvis protesterat och jag har känt mig uppkörd, däst, fått sura uppstötningar och gaser.

TESTAT DE FLESTA PREPARATEN PÅ MARKNADEN

Jag har genom åren testat ett stort antal olika produkter med blandat resultat. En del fungerade vid vissa tillfällen och en del fungerade till viss typ av mat osv.

Men jag fann ingen produkt som jag kunde lita på i alla lägen. Som exempelvis när jag står och håller kurser i tenbroderi så vill jag kunna vara säkra på att magen håller sig i ordning. Jag kan ju inte bara avbryta för att gå på toaletten.

FICK E-MAIL FRÅN BEKANT OM EN NY PRODUKT

En bekant i ungefär samma situation som jag skickade ett e-mail angående en ny produkt som hon hade testat och tyckte fungerade utmärkt för henne. Jag beställde en burk på nätet för att testa. Jag har nu provat produkten MAGOSAN och konstaterat att den fungerar för mig i alla situationer.

Numera har jag en stående beställning från leverantören så jag inte skall bli utan.

Det är ju så enkelt att bara ha några kapslar med sig i handväskan för jämnhet.

VAD GÖR ENZYMER?

Enzymer påskyndar nedbrytningen av den föda vi stoppar i oss.

All vår föda måste brytas ned i matsmältningssystemet för att vi skall kunna utnyttja dess näringsämnen, därför är förekomsten av enzymer nödvändig.

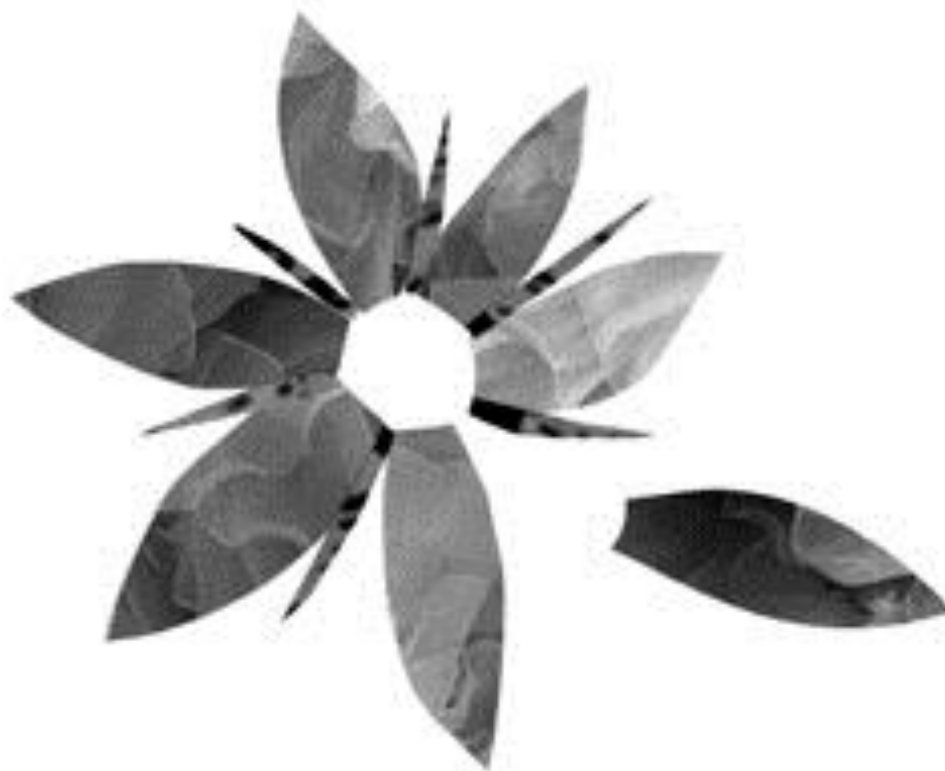




Maria Österåker, ED - Österåker & Österåker Ab

Ingrid ja myyntitarjoukset

halpa vai kallis?





Tuotekukan luominen

Miltä sinun kukkasi näyttää?





2. Kustannusperusteinen hinnoittelu

$$\begin{aligned} &\text{Arbetskostnad} = \text{arbetstid} \times \text{lön (timarvode)} \\ &\quad + \\ &\text{Materialkostnad} = \text{mängd} \times \text{pris per kilo eller meter} \\ &\quad + \\ &\quad \text{Andra kostnader} \\ &\quad \text{(till exempel reklam, kontorsmaterial och hyra)} \\ &\quad = \\ &\quad \text{Summan} \\ &\quad + \\ &\quad \text{Bidrag 50 \%} \\ &\quad = \\ &\text{Utförsäljningspris (utan moms)} \end{aligned}$$

Palvelun myynnin tuntikustannuslaskelma

Kokonaiskustannus + voitto

työtuntiesi määrä

= tuntikustannuksesi

Tuntikustannuslaskelma

Palkka 2200 €

Suorat kustannukset 200 €

Epäsuorat kustannukset 1200€

3600,- kokonaiskustannukset / kk

Vuosityöaika 1650 h (11 kk) 150 h/kk

Myyntikelpoinen osuus 50 % 75 h/kk

→ 48,- /h (3600/75)

→ 57,60 /h (sis. voitto 20 %)

→ 72,-/h (sis. alv 25 %) sis. alv (12 kk 78,50)

Kaikki ideat eivät ole yritysideoita

$$\text{Tulot} - \text{kustannukset} = \text{voitto}$$

80 %

Milloin olet tyytyväinen tuotteeseesi? Kun asiakas on täysin tyytyväinen tuotteeseen (vaikka olet vain tehnyt 80% panostuksen) vai sitten kun itse olet täysin tyytyväinen?

Monet yritykset ”ylisuunnittelevat” tuotteensa. Sen kustannuksen he maksavat itse

Kustannuksesi

Tee tuote/palvelu halvemmin

- Tee pienempi
- Tee yksinkertaisempi
- Vaihda materiaalia
- Paketoï se uudella tavalla
- Myy se uudella tavalla
- Osta palvelu ulkoa

3. Markkinaperusteinen hinnoittelu

4. Asiakasperusteinen hinnoittelu

hintapsykologia

hyvä – halpa - nopeasti

-20%

- Mitä arvoja asiakas kokee tuotteeni tai palveluni parissa? Minkä kanssa voin laboroida kun hinnoittelen?
- Kuinka kilpailijani hinnoittelevat tuotteensa? Onko minun otettava huomioon heidän hinnoittelunsa?
- Kuinka suuret kustannukseni ovat? En kai myy tappiolla?
- Kuinka haluan että tuotteeni tai palveluni mielletään? Minkä strategian haluan? Haluanko myydä kalliilla harvalle tai halvalla monelle?
- Olenko ajatellut hinnan psykologista aspektia? Kuulostaako kalliilta vai halvalta? Annanko asiakkaalle vaihtoehtoja? Olenko ollut nokkela?
- Tuntuuko hyvältä?



Kolme konkreettista asiaa...

maria.osteraker@mariaosteraker.fi

+358 (0)50 462 9093

www.mariaosteraker.fi



Kolmen vuoden kuluttua...

$$\begin{aligned} &\text{Arbetskostnad} = \text{arbetstid} \times \text{lön (timarvode)} \\ &\quad + \\ &\text{Materialkostnad} = \text{mängd} \times \text{pris per kilo eller meter} \\ &\quad + \\ &\quad \text{Andra kostnader} \\ &\quad \text{(till exempel reklam, kontorsmaterial och hyra)} \\ &\quad = \\ &\quad \text{Summan} \\ &\quad + \\ &\quad \text{Bidrag 50 \%} \\ &\quad = \\ &\text{Utförsäljningspris (utan moms)} \end{aligned}$$

Timkostnadskalkyl vid försäljning av tjänster

$$\frac{\text{Totala kostnader + vinst}}{\text{antalet timmar du jobbar}} = \text{din timkostnad}$$

Timkostnadskalkyl

Lön	20 000	
Direkt kostnader	400	
Indirekta kostnader	1 000	
	21400	totala kostnader per månad

Årsarbetstid 1650 h 11 månader 150 h/mån

Säljbar andel 50 % 75 h/mån

→ 285,-/h (21400/75)

→ 342,-/h (inkl. vinst 20 %)

→ 428,-/h (inkl. moms 25 %)

Offert Tarjouspyyntö

- Marknadsförelg Markkinoiti
- Innehåll Sisåltö
- Skydda kunden Suojaa asiakas
- Skydda dig Suojaa itsesi
- Kontakt Kontakti

- Marknadsföring
 - Utseende Ulkonäkö
 - Ge alternativ Anna vaihtoehtoja
 - Portfolio / referenser Portfolio /referenssit
- Innehåll
 - Specificera priset Yksityiskohtainen hinta
 - Använd kundens önskemål Käytä asiakkaan toivomuksia
 - Förbered dig! Valmistaudu
- Skydda kunden
 - Uppskatta tidsåtgång eller slutsumma Arvioi ajankulu tai loppusumma

- Skydda dig
 - Vad ingår /ingår inte Mikä sisältyy mikä ei
 - Fast pris / timarvode kiiteä hinta /tuntikorvaus
 - Dina villkor (t.ex. giltighetstid) Sinun ehdosi
- Kontakt
 - Följ upp Seuranta

produkter får mening först i kundernas närvaro



17 november 2017

Maria Österåker, ED - Österåker &
Österåker Ab



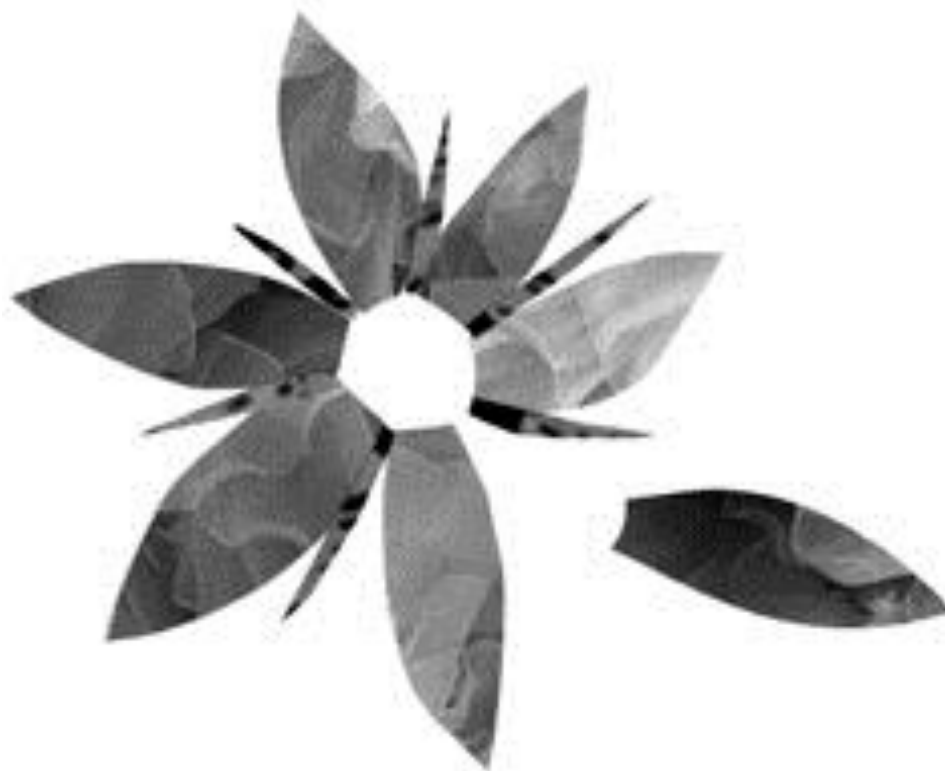
17 november 2017

Maria Österåker, ED - Österåker &
Österåker Ab

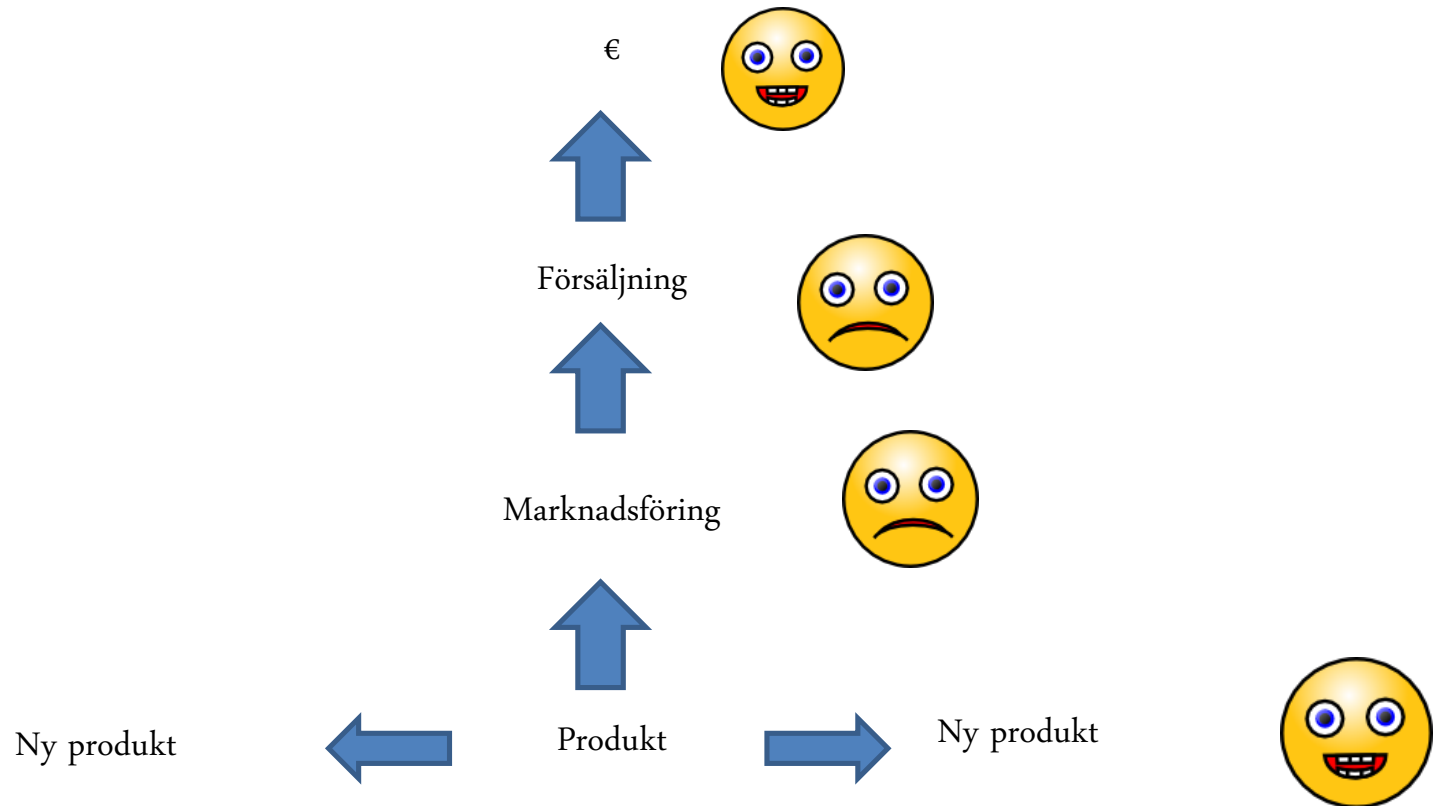


”vi ska tjäna pengar. vi ska ha det trevligt, men vi ska inte ha det så trevligt att vi inte tjänar några pengar och inte heller tjäna så mycket pengar att vi inte har det trevligt.”

Självbaserad prissättning



$$\begin{aligned} &\text{Arbetskostnad} = \text{arbetstid} \times \text{lön (timarvode)} \\ &\quad + \\ &\text{Materialkostnad} = \text{mängd} \times \text{pris per kilo eller meter} \\ &\quad + \\ &\quad \text{Andra kostnader} \\ &\quad \text{(till exempel reklam, kontorsmaterial och hyra)} \\ &\quad = \\ &\quad \text{Summan} \\ &\quad + \\ &\quad \text{Bidrag 50 \%} \\ &\quad = \\ &\text{Utförsäljningspris (utan moms)} \end{aligned}$$



Linda Blomqvist (2008)

