

PRISSÄTTNING

-kan man ta mer betalt för en hållbar produkt eller tjänst?

Maria Österåker

Logik, magi och psykologi

Kunden

Logik, magi och psykologi

Lönsamheten

Hållbarheten i sig

Är pris allvarliga grejer?

- Lönsamhet
- Att höja sina pris
- Älska små prishöjningar
- Våga testa
- Prisgaffel

Mål och resurser

1. Självbaserad prissättning

Ingrid med offerterna





**BED &
BREAKFAST**

Vegetariskt

Eko (allt från sängkläder till morgongröt)

Närproducerad mat och lokala tjänster

5 % till välgörenhet

Matsvinn → ägg & medveten avfallshantering

Bin

Grön energi

Möjlighet till kollektiv trafik / elbil / cyklar

Hållbar inredning

Miljömärkt städning

Förebild

Hållbarhetsbibliotek

Insektparadis

2. Kostnadsbaserad prissättning

Arbetskostnad = arbetstid x lön (timarvode)

+

Materialkostnad = mängd x pris per kilo eller meter

+

Andra kostnader

(till exempel reklam, kontorsmaterial och hyra)

=

Summan

+

Bidrag 50 %

=

Utförsäljningspris (utan moms)

Kostnader

- Identifiera
- Uppskatta
- Fördela
- Förändra
 - Ta bort onödiga kostnader
 - Kan du sänka kostnaderna?
 - Kan du dela kostnaderna med någon?
 - Vilka kostnader borde du höja?
- Vilka kostnader är ett resultat av ett ökat hållbarhetsarbete?
- Kan ökat hållbarhetsarbete medföra sänkta kostnader? Direkt? På sikt?
- Kan vinsten användas till att rädda världen?

Timkostnads kalkyl vid försäljning av tjänster

Totala kostnader
antalet fakturerbara timmar

= din timkostnad

* vinst

* moms



Glenn, grafisk designer
Kontorshotell

3000 € / månad → $3000 * 1,5 = 4500$ €

Direkt kostnader: 100 €

Indirekta kostnader: 850 €

Summa kostnader = 5450 € / mån

21 dagar * 8 h = 168 arbetstimmar/månad

70 % faktureringsgrad → 117 h / månad

5450 € / 117 h = 47 €/h

47 € * 30 % vinst = 61 €

61 € * 24 % moms = 75 €

Jag vill ha
semester

168 h / 11 månader = 15 h

117 h – 15 h = 102 h

5450 € / 102 h = 53 €

53 * 30 % = 69 €

69 € * 24 % = 86 €

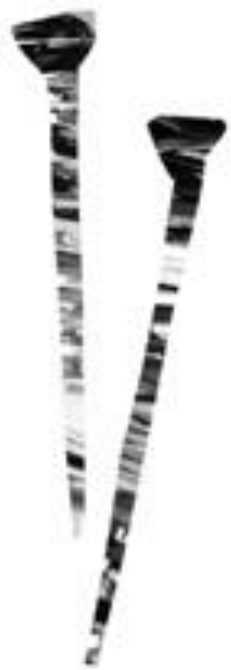
1. Tro på dig själv
2. Hitta kunder som betalar och sälj in dig själv
3. Sänk din vinstprocent
4. Sänk dina kostnader
5. Öka faktureringsprocenten
6. Sänk dina lönekrav
7. Ta kortare semester

Gå med vinst!

3. Kundbaserad prissättning



Våga fråga!





4. Marknadsbaserad prissättning

Prispsykologi

800 €



3000 €



800 €



1500 €



Endast en produkt / kund

23 €

- 20 %

Bra – Billigt -Snabbt

Tre konkreta saker

maria.osteraker@gmail.com
+358 (0)50 4629093

1 februari 2022

www.mariaosteraker.fi