

KREATIVA  
KVINNOR

*Prissättning*

sweet ambition  
ESTER MIROS 

# *Din prissättning*

- Hur har du kommit fram till din prissättning?
- Är du nöjd med den?

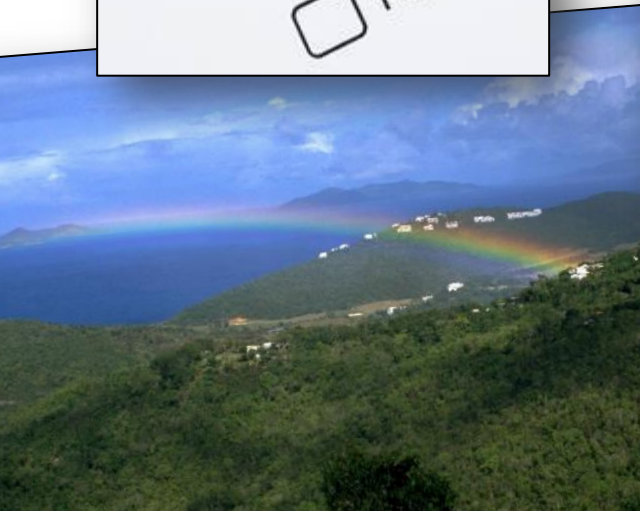
Diskutera



# Vad är det här värt?



Excellent  
 Very good  
 Good  
 Average  
 Poor



# *Vad betalar DU för?*

- Vad är viktigt för dig?
- Hur behåller man dig som kund?
- Vad ger ett mervärde åt dig?

Diskutera



# Försäljning

- "Nödvändigt ont"?
- Pinsamt?
- ...



Motbilder? Diskutera

# *Vem är jag som företagare?*



- Säljaren – vill göra affärer, dålig på administration
- Administratören – skapar system, ”gör uppgifter”, dålig på att sälja
- Skaparen – produkten viktigare än kunden, nya idéer, dålig på att sälja

# *Olika sätt att prissätta*

- Vad behöver jag ha in?
- Vilka alla kostnader har jag?
- Vad kostar det att producera det jag gör?
- Vad kostar det hos konkurrenten?
- Vad kostar alternativet?



*MALL* (produktion, Maria Österåker)

Arbetskostnad = arbetstid \* lön (timarvode)

+

Materialkostnad = mängd \* pris/kg eller pris/m

+

Andra kostnader (lokal, reklam, kontorsmaterial, telefon, osv)

= SUMMAN

+

Bidrag 50 % (vinst för framtida investeringar)

= UTFÖRSÄLJNINGSPRIS + moms



# *Grundprinciperna*

- Logik (se föregående)
- Magi (skapa mervärde, paketera)
- Avgörande: Vad är kunden beredd att betala?



# *Vilket värde tillför jag?*

Hur många tjänstetimmar/år kan jag fakturera? Från X till 900?



”Samlad  
erfarenhet o  
kompetens”

A young plant with small, dark leaves is silhouetted against a bright sunset sky. The sun is low on the horizon, creating a warm, orange glow. The plant's stem is thin and vertical, with several smaller branches extending outwards.

*Hur kan jag öka  
lönsamheten?*

Diskutera