

Jak ustalić cenę za usługę?

Ulotka ma charakter poglądowy i podane kwoty są przykładowe

1 Spisz swoje koszty

- Zakupione towary, materiały itp.
- Księgowa
- Wynagrodzenia pracowników
- Czynnosc za lokal + media
- Narzędzia pracy
- Zużycie sprzętu
- Twój czas poświęcony na produkcję i sprzedaż
- Pozostałe koszty



2 Określ pozycję na rynku

- Sprawdź cenę i ofertę konkurencji
- Poznaj rynek, na którym będziesz działać
- Poznaj swoich klientów ich potrzeby i oczekiwania

3 Oceń wartość usługi

- Ustal swoją marżę (zarobek) wykonanej usługi lub towaru – czyli policz jaki jest próg rentowności na Twojej sprzedaży. **Jak to zrobić? Zobacz PRZYKŁADY**
- Zapisz swoje progi marży – twarde zasady i spisane progi marży będą oparciem do trzymania ceny na poziomie pozwalającym na dochodowość, rozwój i odpowiednią jakość świadczonych usług
- Pamiętaj o swoim doświadczeniu, zdobytej wiedzy, wyobraźni i kreatywności,
- Ustal wartość towaru lub usługi jaka jest ci w stanie zapłacić klient

4 Zbuduj swoją markę i reputację

Dzięki temu zdobędziesz nowych klientów i utrzymasz swoją bazę klientów. To może trochę potrwać, ale zdecydowanie warto wykonać taką pracę.



5 Przeprowadź symulacje podatkową z księgową

To bardzo ważne spotkanie, podczas którego zostanie policzona prognoza podatków z Twojej sprzedaży. Jeśli jesteś naszym klientem - skontaktuj się z nami, pomożemy!

Przykłady

#1 Firma handlowo- usługowa: Firma produkująca okna

Forma opodatkowania: skala podatkowa
Planowana sprzedaż: 30 000 zł

Krok nr 1: miesięczne koszty:

- Zakupione materiały – 15 000 zł
- Księgowa – 300 zł
- Czysznik za lokal + media – 1 200 zł
- Narzędzia pracy – 1 100 zł
- Amortyzacja sprzętu – 400 zł
- Twój czas poświęcony na produkcję – 900 zł
- Pozostałe koszty – 290 zł

Koszty: $15\ 000 + 300 + 1\ 200 + 1\ 100 + 400 + 900 + 290 = 19\ 190$ zł

Krok nr 2: ustalenie marży
 $(30\ 000 - 19\ 190) / 30\ 000 * 100\% = 36\%$

Krok nr 3: wyliczenie wartości usługi
 $36\% * 19\ 190 = 6\ 908,4$ zł

Krok nr 4: reklama Twojej firmy na rynku lokalnym oraz w e-marketingu

Krok nr 5: symulacja podatkowa:
Minimalna cena sprzedaży=
 $19\ 190 + 6\ 908,40 = 26\ 098,40$ zł

Podatek: $26\ 098,40 - 19\ 190 * 17\% = 1\ 174$ zł

Zysk: $6\ 908,4 - 1\ 174 = 5\ 734,40$ zł

Ponosisz jeszcze koszty ZUSu, ale w tej sprawie skontaktuj się z księgową, ponieważ jest to kwestia indywidualna.

#2 Firma usługowa: firma remontowa

Forma opodatkowania: ryczałt
Planowana sprzedaż: 50 000 zł
Skontaktuj się z księgową, która pomoże Ci w ustaleniu stawki ryczałtu oraz składki ZUS, ponieważ jest to zależne od przychodu, jaki osiągniesz.

Do poniższych obliczeń przyjmujemy: stawka ryczałtu: 8,5%

Składki ZUS: około 800 zł (ale do odliczenia 300 zł)

Krok nr 1: miesięczne koszty:

- księgowa – 300 zł
- paliwo – 1 000 zł
- materiały remontowe – 20 000 zł

Krok nr 2: ustalenie marży
 $(50\ 000 - 21\ 300) / 50\ 000 * 100\% = 57,4\%$

Krok nr 3: wyliczenie wartości usługi $21\ 300 * 57,4\% = 12\ 226,20$ zł

Krok nr 4: reklama Twojej firmy na rynku lokalnym

Krok nr 5: symulacja podatkowa
Minimalna cena sprzedaży: $21\ 300 + 12\ 226,20 = 33\ 526,20$ zł

Podatek: $50\ 000 - 300$ zł (ZUS) $* 8,5\% = 4\ 225$ zł

Zysk: $50\ 000 - 21\ 300 - 4\ 225 = 24\ 475$ zł

#3 Firma handlowa: Sklep odzieżowy

Forma opodatkowania: podatek liniowy
Planowana sprzedaż: 60 000 zł

Krok nr 1: miesięczne koszty:

- zakupione towary – 25 000 zł
- księgowa – 350 zł
- czynsz za lokal + media – 1 800 zł
- pozostałe koszty – 2 300 zł
- wynagrodzenia pracowników – 3 500 zł

Koszty: $25\ 000 + 350 + 1\ 800 + 2\ 300 + 3\ 500 = 32\ 950$ zł

Krok nr 2: ustalenie marży
 $(60\ 000 - 32\ 950) / 60\ 000 * 100\% = 45\%$

Krok nr 3: wyliczenie wartości usługi $45\% * 32\ 950 = 14\ 827,50$ zł
Minimalna cena sprzedaży = $14\ 827,5 + 32\ 950 = 47\ 778$ zł

Podatek: $60\ 000 - 32\ 950 * 19\% = 5\ 140$ zł

Zysk: $60\ 000 - 32\ 950 - 5\ 140 = 21\ 910$ zł

