

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
- Czynsz 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 trzymywania 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!



1 Firma rozlicza się na skali podatkowej

Forma opodatkowania: skala podatkowa

Planowana sprzedaż: 30 000 zł

Krok nr 1: miesięczne koszty – 19 190 zł

- Zakupione materiały – 15 000 zł
- Księgowa – 300 zł
- Czynsz 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

Krok nr 2: ustalenie marży

$$(30\,000 - 19\,190) / 30\,000 * 100\% = 36\%$$

Krok nr 3: wyliczenie wartości usługi

$$19\,190 * 36\% = 6\,908,4\text{ zł}$$

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

Krok nr 5: symulacja podatkowa:

Minimalna cena sprzedaży=

$$19\,190 + 6\,908,40 = 26\,098,40\text{ zł}$$

$$\text{Podatek: } (30\,000 - 19\,190) * 12\% = 1\,297\text{ zł}$$

$$\text{Zysk firmy: } 30\,000 - 19\,190 - 1\,297 = 9\,513\text{ zł}$$

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

2 Firma rozlicza się na ryczałcie

Forma opodatkowania: ryczałt,

stawka podatku: 8,5%, pomijamy odliczenie ZUS

Planowana sprzedaż: 50 000 zł

Krok nr 1: miesięczne koszty – 21 300 zł

- 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

$$21\,300 * 57,4\% = 12\,226,20\text{ zł}$$

Krok nr 4: reklama Twojej firmy na rynku lokalnym

Krok nr 5: symulacja podatkowa

Minimalna cena sprzedaży:

$$21\,300 + 12\,226,20 = 33\,526,20\text{ zł}$$

$$\text{Podatek: } 50\,000 * 8,5\% = 4\,250\text{ zł}$$

$$\text{Zysk firmy: } 50\,000 - 21\,300 - 4\,250 = 24\,450\text{ zł}$$

3 Firma rozlicza się na podatku liniowym

Forma opodatkowania: podatek liniowy,
pomijamy odliczenie ZUS

Planowana sprzedaż: 60 000 zł

Krok nr 1: miesięczne koszty – 32 950 zł

- 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

Krok nr 2: ustalenie marży

$$(60\,000 - 32\,950) / 60\,000 * 100\% = 45\%$$

Krok nr 3: wyliczenie wartości usługi

$$32\,950 * 45\% = 14\,827,50\text{ zł}$$

Krok nr 4: reklama Twojej firmy na rynku lokalnym

Krok nr 5: symulacja podatkowa

Minimalna cena sprzedaży

$$14\,827,5 + 32\,950 = 47\,777,50\text{ zł}$$

$$\text{Podatek: } (60\,000 - 32\,950) * 19\% = 5\,140\text{ zł}$$

$$\text{Zysk firmy: } 60\,000 - 32\,950 - 5\,140 = 21\,910\text{ zł}$$