

# OMAN OSAAMISEN HINNOITTELU



21.11.2019

# Aihealueet

Hinnoittelun perusteet

Kustannusrakenne; mistä syntyy olennaisimmat kustannukset osuuskunnan kautta työskennellessä  
– mitä kustannuksia pitää ottaa huomioon oman työn hinnoittelussa?

Kannattava hinnoittelu, hinnoittelustrategiat, -prosessi ja hinnoittelussa huomiotavat seikat,  
Alennusten/hinnankorotusten vaikutus kannattavuuteen.

# HINNOITTELU ON KANNATTAVUUDEN MERKITTÄVIN TEKIJÄ:

## **Tuotteen myyntihintaa voidaan ajatella**

- markkinoiden kannalta, eli kuinka paljon asiakkaat ovat valmiita tuotteesta/palvelusta maksamaan
  - kustannusten kannalta, eli mikä tuotteen/palvelun myyntihinnan on oltava, jotta tietyllä myyntimäärällä saadaan kustannukset katettua ja jää tavoiteltu voitto.
-

# Hinnoittelun perusteet

Hinnoittelun perustana ovat:

- muuttuvat kustannukset
- kiinteät kustannukset
- voittotavoite
- kilpailutilanne
- kysyntä



## Muuttuvat kustannukset

Valmistusyrityksessä muuttuvia kustannuksia ovat tuotteiden valmistuksessa käytettävät materiaalit, tarvikkeet ja energia.

Jälleenmyyjällä mm. ostojen kautta syntyvät edelleen myytävien tuotteiden ostokustannukset.

Palveluyrityksissä muuttuvien kustannusten osuus on usein vähäisempi. Palveluyrityksessä muuttuvia kustannuksia ovat palvelun tuottamisen suoraan aiheuttamat kustannukset, joita ei syntyisi jos palvelua ei tuotettaisi lainkaan.



## Kiinteät kustannukset

Kiinteiden kustannusten määrä ei riipu myynnin määrästä, Tuotannon määrän vaihtelut eivät vaikuta kiinteisiin kustannuksiin lainkaan. Kiinteät kustannukset syntyvät samansuuruisina, vaikka tuotanto olisi pysähdyksissä.

Tyypillisiä kiinteitä kustannuksia ovat esimerkiksi, palkat sivukuluineen, vuokrat, vakuutus-, markkinointi-, puhelin-, hallintokustannukset jne.

Kiinteitä kustannuksia ovat myös pääomakustannukset, joita ovat kaluston ja rakennusten poistot sekä lainojen korot.





## Voittotavoite

Yrityksen tuotoksi ei riitä pelkkä palkka.

Yrittäjä on ottanut riskiä, ehkä sijoittanut aiemmin ansaitsemiaan rahoja yritykseen, joille on saata kohtuullinen korko.

Suomalaisten huippuyritysten vuosivoitto on lähes 20 %, mutta keskiarvo on 4 – 5 % vaiheilla.



## Kilpailutilanne ja kysyntä

Hinnoitteluun vaikuttaa myös kilpailutilanne. Onko vastaavia tuotteita/palveluja jo tarjolla ja jos on, niin mihin hintaan?

Hinnan tulee olla sellainen, että yritys voi saavuttaa taloudelliset ja muut tavoitteensa sekä menestyä kilpailussa muiden palveluiden kanssa.

Keskeisiä arvioitavia asioita ovat palvelun kysyntä ja menekki, palvelun asiakkaalle tuoma lisäarvo sekä asiakkaiden odotukset palvelun hinnan suhteen.





# Katetuottohinnoittelu

---

Katetuottohinnoittelu on hinnoittelumenetelmä, jossa tuotteen muuttuviin kustannuksiin lisätään tuotteelta vaadittava katetuotto, jolloin tulokseksi saadaan tuotteen arvonlisäveroton hinta. Lisäämällä verottomaan hintaan arvonlisävero saadaan tuotteen arvonlisäverollinen myyntihinta.

Katetuottohinnoittelu perustuu siihen, että tuotteeseen lisätään katetuottoa niin paljon, että kaikkien tuotteiden yhteenlaskettu katetuotto riittää kattamaan yrityksen kiinteät kustannukset ja voiton.

Yrityksen katetuottotarve = Kiinteät kustannukset + haluttu voitto

# Aikalaskentaan perustuva katetuottohinnoittelu

---

Aikalaskentaan perustuvassa katetuottohinnoittelussa katetarvetta ei lasketa suoraan hinnoiteltavalle palvelulle, vaan se lasketaan ensin jollekin aikayksikölle, kuten esimerkiksi työtunnille.

Sitten kun katetarve aikayksikköä kohden on laskettu, kohdistetaan hinnoiteltavalle tuotteelle katetarvetta sen mukaan kuinka paljon kyseisen palvelun tuottamiseen kuluu aikaa. Tällöin hinnoiteltavan palvelun katetarve saadaan kertomalla palvelun tuottamiseen kuluva aika aikayksikköinä yhden aikayksikön katetarpeella.



# Hinnoittelulaskelma

---

Lopuksi tehdään hinnoittelulaskelma.

Tuotteen veroton hinta

saadaan laskemalla yhteen tuotteen/palvelun muuttuvat kustannukset ja tuotteelle laskettu

katetarve. Kun tähän vielä lisätään

arvonlisävero, saadaan tuotteen/palvelun

arvonlisäverollinen myyntihinta.

## Mikä kaikki vaikuttaa?

Työn hintaan vaikuttavat monet asiat. Niitä ovat mm. käytetty työaika, kaikki työn tuottamiseen liittyvät kulut, työn laatu, milloin ja kuinka nopeasti työ tehdään, kilpailu, arvo asiakkaalle, asiakkaan budjetti.

Muitakin tekijöitä on, hintaan voi vaikuttaa esim. kuinka laaja työn tuotoksen käyttöoikeus on ja kuinka haastava työ on kyseessä.

Työn voi hinnoitella tuntiveloituksena tai valmiiksi hinnoiteltuna pakettina.

Hinnoittelu on myös psykologiaa, ja hinta vaikuttaa mielikuvaan. Kukaan ei halua maksaa liikaa, mutta harva haluaa halvimmman.

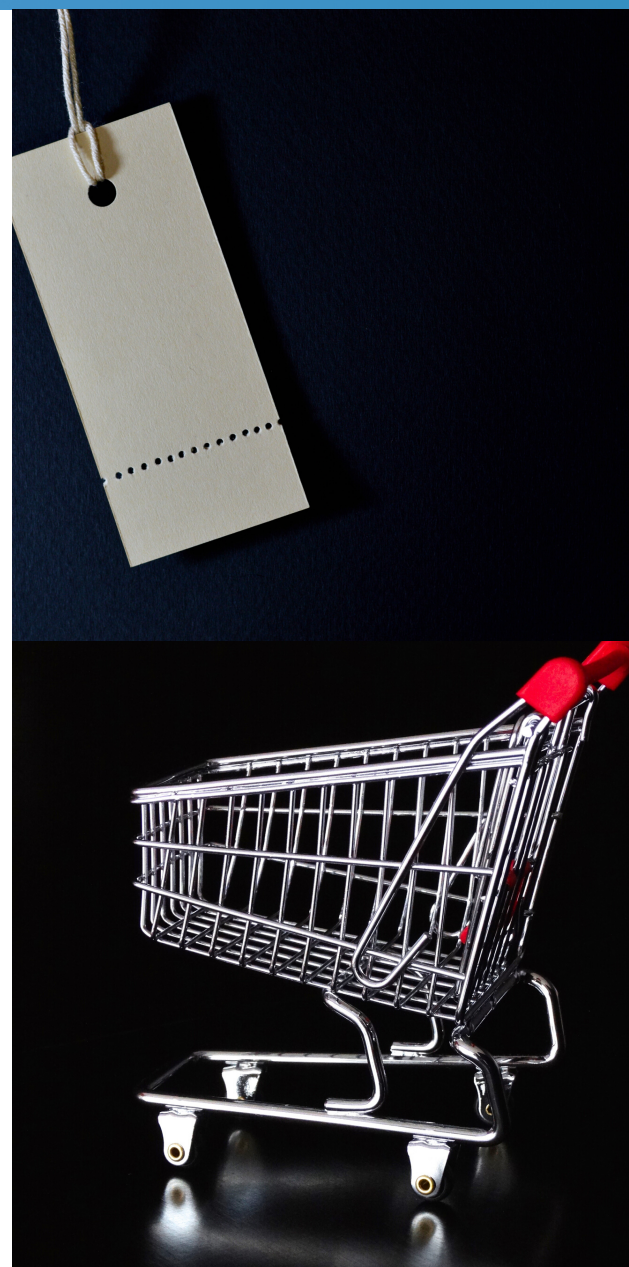


## Alennusten vaikutus kannattavuuteen

Alennukset vaikuttavat erittäin tuhoisasti kannattavuuteen. Jo muutaman prosentin hinnan lasku vaati paljon lisämyyntiä menetettyjen kate-eurojen takaisinsaamiseksi.

Alennusten antaminen on myös myyntiteknisesti väärä toimenpide, sillä halpa hinta vääristää hintamielikuvaa ja heikentää yrityksen imagoa.

Ihmiset ovat tottuneet ajatukseen, että ”Halpaa ja hyvää ei saa samassa paketissa”





## Esimerkki alennusten vaikutuksesta

Tuotteen hinta on ollut 100 € ja sitä on myyty 20 %:n myyntikatteella 100 kappaletta. Päätät laskea hintaa 5% eli noin 95 €.

Myynnin on lisäännyttävä vähintään 33 kpl päästäksesi samaan tulokseen.

Alennus %	Myyntikate %	Myyntikate %	Myyntikate %	Myyntikate %
	15 %	20 %	25 %	30 %
2 %	15 %	11 %	9 %	7 %
5 %	25 %	33 % !!!	25 %	20 %
7,5 %	100 %	60 %	43 %	33 %
10 %	200 %	100 %	67 %	50 %

# HINNOITTELUTYÖKALUJA

---

1

## **Tuntipalkka hinnaksi**

<https://www.nerot.fi/tuntipalkka-ja-palkkalaskuri>

2

## **Yritystulkki**

<https://www.yritystulkki.fi/fi/alue/kuopio/aloittava-yrittaja/hinnoittelu/>

## Yksinkertaistettu hinnoittelu

Palvelujen osalta voidaan käyttää myös yksinkertaistettua hinnoittelua, jossa tavoiteltu tuntipalkka (brutto) kerrotaan 3,5. Tällöin saadaan keskimääräinen tuntiveloitushinta, jolla katetaan kustannukset ja vähän jää voittoakin. Loppuhintaan lisätään alv.

Esimerkkinä 3000 € kk/palkka,  
tuntipalkka (kk-palkka / 175) n. 17,14 €.

$$17,14 \times 3,5 = 59,99$$

$$59,99 \times 1,24 = 74,40$$





# Vuoden palkka kymmenessä kuukaudessa

**Viisi tuntia tuottavaa työtä Arvosta itseäsi - brändin arvo**

**Palkka (brutto)  
kuukaudessa**

**12 = vuodessa  
kuukausia, jolloin  
tarvitset tuloja**

**22 = kuukaudessa  
työpäiviä, jolloin olet  
töissä**

**Palvelun kesto =  
esimerkiksi tunti**

**+ alv 24 % = x 1,24**

**Kulut kuukaudessa  
(kiinteät, jotka  
syntyvät joka  
kuukausi)**

**10 = vuodessa  
kuukausia, jolloin olet  
töissä**

**5 = viikossa päiviä,  
jolloin olet töissä**

**Brändin arvo =  
voittotavoite, esim. 5  
%, kerroin 1,05**

**Palvelun hinta muodostuu yllä olevasta mixistä**



# Esimerkki

Jos haluaa palkkaa 3 000 €/kk, lisätään päälle kiinteät kustannukset, esim. 2 000 €. Kuukaudessa omaa työtä pitää myydä siis 5 000 € edestä. Lasketaan tuntihinta edellä mainitulla kaavalla.

$$5\,000 \times 12 / 10 = 6\,000$$

$$6\,000 / 22 = 272,73$$

$$272,73 / 5 = 54,55$$

$$54,55 \times 1 \text{ tunti} = 54,55$$

$$54,55 \times 1,05 = 57,30$$

$$57,30 \times 1,24 = 71,05$$





# LASKE TUNTIHINTA PALVELULLESI

---



MÄÄRITÄ  
KUUKAUSIPALKKA/  
RAHAN TARVE



MÄÄRITÄ/LASKE  
KUUKAUSIKULUT



KÄYTÄ ERILAISIA  
HINNOITTELU-  
TAPOJA



Kiitos!

Petra Ryymin  
petra@businesssavo.fi  
045 168 1030  
www.businesssavo.fi

