

CONSIGLI PROFESSIONALI (EPISODIO N. 3): COME DARE UN PREZZO ALLE VOSTRE CREAZIONI?

Da : Les pies bavardes

Astuces de pro

COMMENT FIXER LE PRIX DE SES CRÉATIONS ?



Les Pies Bavardes



0 minuti

Come calcolare il prezzo di vendita?

Benvenuti alla nostra serie di video in collaborazione con Les Pies bavardes! In questo quarto episodio, Mélanie ci dà i suoi consigli amichevoli su come calcolare il giusto prezzo di vendita per le sue creazioni.

Questa è una domanda difficile, temuta da molti imprenditori creativi! Perché, come vedrete in questo video, il prezzo di una creazione non è stabilito per caso!

Vendere un prodotto significa stabilire un prezzo! Troppo o troppo poco? È difficile stabilire il prezzo giusto per le proprie creazioni, può persino diventare un vero incubo.

Un prezzo troppo alto? Questo è quello che dici tu! Pochi designer di gioielli osano fissare prezzi che considerano elevati. Eppure, non c'è nulla di cui vergognarsi!

Ricordiamo i precedenti video di Mélanie sul posizionamento dell'azienda, le creazioni artigianali riguardano la fascia media e persino il top di gamma quando si tratta di pezzi unici.

Non è abbastanza costoso? Ecco dove sta il problema! Non sarete in grado di guadagnarvi da vivere con la vostra attività. E, a lungo andare, la vostra microimpresa rischia di fallire.

Come si stabilisce un buon prezzo di vendita?

Per calcolare un prezzo di vendita, è necessario tenere conto della realtà economica:

- il prezzo di costo, detto anche prezzo di costo, cioè quanto è costato l'avviamento dell'attività. Corrisponde alle spese fisse in proporzione alla creazione (affitto, elettricità, Internet, telefono, ecc.) + il costo del materiale utilizzato + il costo delle attrezzature. il costo delle attrezzature utilizzate + il tempo di lavoro (stipendio) l'orario di lavoro (retribuzione),
- il margine (profitto dell'azienda),
- spese variabili (spese bancarie, spese VSE, ecc.),
- spese varie,
- URSSAF.

Quale stipendio quando si è auto-imprenditori? Sì, bisogna pensare allo stipendio che si vuole percepire, perché essere un artigiano della gioielleria (anche a tempo parziale) è una professione!

Percalcolare il salario desiderato, è necessario conoscere la propria tariffa oraria. E sta a voi stabilirlo! Ancora una volta, non è facile stabilire un salario equo, ma accettereste di non essere pagati per il vostro lavoro se foste impiegati? No? Beh, è lo stesso!

In quanto microimprenditrici, le donne imprenditrici spesso scelgono di applicare un salario minimo, cioè il salario minimo. Ma come proprietario di un'azienda, con le sue responsabilità, perché non chiedere una tariffa oraria più alta, come in qualsiasi altra azienda? I Chiacchieroni consigliano di fissare un minimo di 20 euro all'ora.

Pensi che sia troppo? Tuttavia, questa tariffa oraria corrisponde solo al tempo creativo e non tiene conto delle vendite, dei servizi fotografici, della stesura delle schede prodotto, dell'aggiornamento del sito web, dei social network...

Qual è il margine per un artigiano? Quando parliamo di margine, parliamo del profitto della vostra azienda.

Nell'artigianato, tutti i settori messi insieme, si aggira tra il 50 e il 60% del prezzo di costo.

Il margine sarà utilizzato per investire nella vostra attività e in progetti futuri, mostre, per acquistare attrezzature e, perché no, per pagarvi un bonus di tanto in tanto.

Sarebbe così semplice se ci fermassimo qui. Ma no! Qui entra in gioco un secondo punto: l'aspetto emotivo! Si tratta dell'autostima, della paura di essere giudicati, della paura di essere criticati, del fatto che non si possono ipotizzare prezzi di vendita elevati... E soprattutto, è ciò che vi impedisce di fissare il giusto prezzo per le vostre creazioni. Essere a proprio agio nel vendere le proprie creazioni fatte a mano va bene, ma pensate alla redditività della vostra attività.

Quindi avrete capito: calcolare il prezzo di vendita non è così difficile, l'aspetto economico deve prevalere su quello emotivo. Bisogna solo saper mettere da parte il proprio bagaglio emotivo (facile a dirsi!). Ma questo sarà oggetto di un altro video di Les Pies Bavardes!

Il risultato