

UKKO.fi

KEVYTYRITTÄJÄN HINNOITTELUOPAS



Sanna Laitinen | Olli Kopakkala | Taneli Pasanen

Sisällys

Alkusanat	4
Bruttopalkka ei riitä laskutussummaksi	6
Kevytyrittäjän sivukulut	9
Paljonko haluat tienata?	11
Esimerkki 1: Valokuvaajan palkka.....	12
Esimerkki 2: Siivoojan palkka.....	14
Esimerkki 3: Muusikon keikkapalkka	17
Hinnan määrittäminen	19
Tuntiveloitus, projekti- vai pakettihinta?.....	21
Älä alihinnoittele	28
Mielikuva myy	33
Miten perustella hinta asiakkaalle?	36
Miten voin nostaa hintaa?	38
Varaudu riskeihin	42
Minkä arvonlisäverokannan valitsen laskuun?	44
Sisältyvätkö arvonlisävero ja kulut hintaan?.....	45
Esimerkkejä eri alojen hinnoitteluperiaatteista	46
Graafiset suunnittelijat	47

Valokuvaajat	49
Kääntäjät.....	51
Muusikot	54
Personal trainerit	56
Siivoojat	58
Lopuksi	60
Lähteet	61

Alkusanat

Uuden aloittaminen on mahtavaa. Koko kehosi täyttyy innosta euforiasta. Nyt pääset toteuttamaan itseäsi ja luomaan jotain uutta!

Tällaisista lähtökohdista kevytyrittäjät yleensä aloittavat. Myytävät palvelut ovat kunnossa ja ensimmäinen asiakaskin jo tiedossa.

Tulevaisuus näyttää loistavalta ja käyt toimeen. Toteutat asiakkaan tilaaman palvelun ja olette molemmat tyytyväisiä lopputulokseen.

Lähetät laskun ja saat palkan tilillesi. Kaikki sujuu oikein ja jatkat toimintaasi.

Kuukauden jälkeen huomaat, että rahaa ei ole tilillä tarpeeksi. Missä vika? Olet tehnyt hyvää työtä ja asiakkaat ovat olleet tyytyväisiä. Jatkotilauksiakin on tullut, mutta silti rahaa ei ole tarpeeksi? Miten muut saman alan ihmiset selviävät näin pienellä palkalla?

Ongelma piilee yleensä hinnoittelussa. Varsinkin palkkatyöstä kevytyrittäjäksi siirtyvillä on aluksi vaikea hahmottaa oikeaa laskutushintaa.

On vähän hölmöä tehdä kaikki muu oikein, mutta hinnoitella itsensä väärin.

Kirjoitimme tämän oppaan, koska olemme huomanneet aloittavien itsensä työllistäjien kaipaavan neuvoa työnsä hinnoitteluun. Viimeisimmässä käyttäjäkyselyssämme peräti yli 60 % vastaajista halusi lisää tietoa oman työn hinnoittelusta.

Tässä oppaassa perehdymme siihen mistä hinta koostuu, kerromme miten voit määrittää oikean hinnan palvelullesi ja käymme hieman läpi psykologisen hinnoittelun alkeita.

Toivottavasti näistä vinkeistä on sinulle apua!

Helsingissä 10.8.2015

Sanna, Olli ja Taneli


Bruttopalkka ei riitä laskutussummaksi

Olet varmasti ollut perinteisessä työsuhteessa. Sellaisessa josta saat kuukausipalkan joka ilmoitetaan bruttopalkkana. Bruttopalkasta sitten vähennetään työntekijän pidätykset, eli esimerkiksi oma henkilökohtainen veroprosentti. Lopulta saat tilillesi nettopalkan.

Suuri osa palkansaajista ei tiedä, että työnantaja maksaa bruttopalkan lisäksi myös erilaisia työnantajamaksuja. Bruttopalkan lisäksi on maksettava esimerkiksi erilaisia eläkemaksuja sekä sosiaaliturvamaksuja. Esittelemme nämä työnantajamaksujen muodot myöhemmin tässä oppaassa.

Kevytyrittäjänä toimiessa on siis hyvä tiedostaa se, ettei laskutussumma voi olla sama kuin tavoiteltu bruttopalkka. Työnantajamaksujen lisäksi laskutussummaan pitäisi sisällyttää myös työvälitteet, työstä aiheutuneet kulut, kuten matkat, sekä loma- ja sairausajan toimeentulo. On myös hyvä huomata, että perinteisissä työsuhteissa saat kuukausipalkkaa siitä

huolimatta, että jokainen työtuntisi ei olisi tuottava. Kevytyrittäjänä tämä on otettava huomioon siten, että et varsinkaan alkuvaiheessa saa jokaista työtuntiasi myytyä.



**Asiakas maksaa
kulusi palvelun
hinnassa!**

Oman työn hinnoittelussa on syytä huomioida:

- arvonlisävero
- työntajamaksut
- materiaalit ja tarvikkeet
- matkakulut
- työvälineet
- työtilat
- puhelinkulut ja internet-yhteys
- markkinointikulut
- ammattitaidon ylläpitoon liittyvät koulutukset
- loma- ja sairausajan toimeentulo
- muut mahdolliset kulut

Palkkalaskurillamme voit laskea paljonko laskutussummasta jää käteen tai paljonko sinun tulisi laskuttaa, jotta saisit nettopalkaksi määrätyn summan.

Tutustu palkkalaskuriin:

<https://extra.ukko.fi/tools/palkkalaskuri>

Kevytyrittäjän sivukulut



Kuva 1 Kevytyrittäjän sivukulut vievät suuren osan laskutussummasta

Arvonlisävero on myynnistä maksettava kulutusvero. Yleinen arvonlisäverokanta on 24 %.

UKKO.fi-palvelumaksu on UKKO.fi:n palvelupalkkio, eli ainoa osa kuluista joka jää laskutuspalvelulle. Maksu vähennetään palkanmaksun yhteydessä.

Työnantajamaksut ovat lakisääteisiä maksuja, jotka on maksettava palkan sivukuluina. Työnantajamaksuihin kuuluvat työeläkemaksu, työttömyysvakuutusmaksu, tapaturmavakuutusmaksu, ryhmähenkivakuutusmaksu ja sosiaaliturvamaksu.

Työntekijän pidätykset ovat palkanmaksun yhteydessä bruttopalkasta tehtävät verovähennykset eli ennakonpidätys, työeläkemaksu ja työttömyysvakuutusmaksu.

Kuten huomaat, palkansaajana sinulle näytetään vain osa todellisista työn kuluista.

Paljonko haluat tienata?

Mieti paljonko haluaisit tienata kuukaudessa tai vuodessa ja laske kuinka paljon tämä vaatii laskutusta

- vuodessa
- kuukaudessa
- päivässä

...jotta sinulle jää kulujen jälkeen haluamasi summa käteen.

Et voi tietenkään laskuttaa koko vuoden palkkaa ensimmäiseltä asiakkaaltasi, vaan sinun tulee myös laskea, kuinka monta asiakasta pitää hankkia vuodessa/kuukaudessa/päivässä ja tunnissa. Lisäksi tulee arvioida paljonko kullekin asiakkaalle tai työtehtävälle tulee varata aikaa.

Asiakkaat eivät myöskään ilmesty itsestään, vaan myynnille ja markkinoinnille on hyvä varata oma työaika. Tämä työaika pitää myös lisätä laskutushintaan.

Huomioi myös, että asiakasvirta ei välttämättä ole tasaista läpi vuoden, vaan määrä voi vaihdella kausittain. Hiljaisempina aikoina asiakastoita ei

välttämättä ole tarjolla ollenkaan. Silloin kun asiakkaita riittää, kannattaa siis laittaa hieman sukanvarteen. Voit myös koittaa tasata asiakasvirtaa tarjoamalla alennusta hiljaisina kausia.

Esimerkki 1: Valokuvaajan palkka



Kuva 2 Valokuvaajalla kuluu työaika myös kuvien käsittelyyn

**Mikko on valokuvaaja. Hän laskuttaa koko häpäivän kuvauksesta 900 € + alv 24% eli yhteensä 1116 €
Summa voi kuulostaa suurelta, mutta se sisältää**

suunnittelutapaamisen, valmiit kuvat ja koko päivän dokumentoinnin aamusta iltaan. Tämän lisäksi Mikolla kuluu työaika kuvien käsittelyyn. Koska hääpaikalle on matkaa, kertyy ajokilometrejä kertyy 72 km.

Paljonko Mikolle jää käteen?

Vuonna 2015 kilometrikorvaus on 0,44 €/km.

Kilometrikorvaus on siis $72 \times 0,44 = 31,68$ €.

Laskutussumma (ei sis. alv)	900 €
Palvelumaksu	- 45 €
Kilometrikorvaukset	- 31,68 €
Työnantajamaksut	- 171,44 €
Bruttopalkka	651,88 €
Työntekijän pidätykset	- 139,18 €
Kilometrikorvaukset	+ 31,68 €
Maksetaan tilille	= 544,38 €

15 % ennakonpidätykselle Mikolle jää käteen 512,70€ + 31,68 € eli yhteensä 544,38 € euroa.*

Esimerkki 2: Siivoojan palkka



Kuva 3 Kevytyrittäjänä pitää laskuttaa enemmän kuin työntekijänä saisi palkkaa

Tiina suunnittelee työllistävänsä itsensä tarjoamalla siivouspalveluja. Hän suunnittelee tekevänsä laskutettavaa työtä keskimäärin 6 tuntia päivässä. Loppuaika kuluu kohteesta toiseen siirtymiseen ja paperitöihin, joita hänellä ei onneksi kevytyrittäjänä ole kovin paljon. Asiakkaalta hän laskuttaa 40 €/h. Paljonko on hänen bruttopalkkansa kuukaudessa ja paljonko jää nettopalkaksi ennakonpidätysprosentin ollessa 20 %?

Työpäiviä on keskimäärin 22 kuukaudessa. Koko kuukauden laskutussummaksi muodostuu siis yhteensä $6 \times 40 \times 20 = 5280$ € (sis. alv).

Palvelumaksu lasketaan aina arvonlisäverottomasta laskutussummasta. Kun laskutussummasta vähennetään vielä arvonlisäveron ja palvelumaksun lisäksi työnantajamaksut saadaan selville bruttopalkka.

Laskutussumma (ei sis. alv)	4 258,06 €
Palvelumaksu	- 212,90 €
<u>Työnantajamaksut</u>	<u>- 842,34 €</u>
Bruttopalkka	= 3 202,82 €

Kun vähennetään vielä bruttopalkasta työntekijän pidätykset, saadaan selville tilille maksettava summa eli nettopalkka.

Bruttopalkka	3 202,82 €
<u>Työntekijän pidätykset</u>	<u>- 843,94 €</u>
Maksetaan tilille	= 2 358,88 €

Nettopalkka saattaa näyttää suurelta verrattuna siivoustyöntekijän kuukausipalkkaan. Tiinan on kuitenkin kevytyrittäjänä huomioitava, että työtuntien määrä vaihtelee kuukausittain, hänelle tulee kuluja pesuaineista ja matkoista ja työvälineistä. Tiinan tulisi myös säästää kuukausiansioistaan pitääkseen lomaa.

Laskelmassa ei ole huomioitu mahdollisia verottomia kuluvähennyksiä, jotka vaikuttavat käteen jäävään osuuteen.*

Esimerkki 3: Muusikon keikkapalkka



Kuva 4 Esiintymispalkkioiden laskutus on arvonlisäverotonta

Tomilla, Villellä ja Antilla on bändi nimeltä Kolmen ruhtinaan trio. Bändiä pyydetään esiintymään yritystilaisuuteen ja palkkioksi sovitaan 960 €. Paljonko keikasta jää Villelle käteen kun palkkio jaetaan tasan bändin jäsenten kesken?

Bändin esiintymispalkkio on arvonlisäverotonta. Yhden jäsenen osuus laskutussummasta on siis:

$$960 / 3 = 320\text{€}$$

Laskutussumma (ei sis. alv)	320 €
Palvelumaksu	- 16 €
<u>Työnantajamaksut</u>	<u>- 63,30 €</u>
Bruttopalkka	= 240,70 €
<u>Työntekijän pidätykset</u>	<u>- 39,35 €</u>
Maksetaan tilille	= 201,35 €

Palkkalaskurista huomataan, että yhden jäsenen bruttopalkka on 240,70 €. Työntekijän pidätyksien jälkeen tästä jäisi Vilelle 10 % ennakonpidätysprosentilla käteen 201,35 €.*

*Tarkistathan ajantasaiset laskelmat ja tiedot aina UKKO.fi-palvelusta.

Hinnan määrittäminen

Selvitettyäsi kulut, mieti mikä on alin mahdollinen hinta, jolla työn teko on kannattavaa ja mihin hintaan olet valmis työskentelemään. Muista kuitenkin, että hinnan alentaminen on helpompaa kuin perustella asiakkaalle hinnan nostoa. Tästä johtuen on parempi asettaa hinta aluksi korkeammalle, jotta voit tarvittaessa antaa alennuksia. Vaihtoehtoisesti voit tarjota asiakkaalle tutustumistarjouksen, jonka jälkeen hinta nousee.

Kulujen lisäksi hintaan vaikuttaa suuresti alalla vallitseva kilpailutilanne. Jo liikeideaa pohtiessa tulee miettiä, mihin kohtaan hintakilpailussa haluaa sijoittua. Sinun tulee miettiä pystytkö tuottamaan paljon ja nopeasti, kustannustehokkaammin kuin kilpailijasi vai tuotatko vähän, mutta laadukkaampaa kuin kilpailijasi? Mitä erityistä tarjoat, josta asiakkaasi ovat valmiita maksamaan ekstraa?

Tutustu kilpailijoidesi hinnoitteluun. Perehtymällä alasi yleiseen hinta-tasoon löydät hyvät suuntaviivat oman työn hinnoittelulle. Hinnat eivät välttämättä

ole esillä, mutta voit kysellä neuvoa muilta freelancereilta tai ammattiliitosta.

Jos alalla on työehtosopimus, saat siitä selville minimipalkkatason. Tämän jälkeen voit arvioida paljonko tulee laskuttaa, jotta pääsisit samaan kuukausiansioon kuin tavallisessa työsuhteessa. Ota hinnassa huomioon myös oma osaamis- ja kokemustasosi.

Jos epäröit oman työsi arvoa, aseta hinta aluksi oman alasi keskipalkkion tasolle.



**Laatu vai
Kustannustehokkuus?**

Työn hintaan vaikuttavat mm.:

- käytetty työaika
- kulut
- työn laatu
- milloin ja kuinka nopeasti työ tehdään
- kilpailutilanne
- arvo asiakkaalle
- asiakkaan budjetti

Tuntiveloitus, projekti- vai pakettihinta?

Valitessasi hinnoittelumalliasi, sinulla on käytössäsi yleensä vaihtoehtoina joko tuntihinnoittelu, tai projektihinnoittelu.

Tuntihinnoittelu

Tuntihinnoittelu on yleensä kevytyrittäjälle loogisin lähtökohta, sillä omat tulot suunnitellaan tuntikohtaisesti. Kuinka monta tuntia voin myydä kuukaudessa ja mikä korvaus näistä tunneista olisi saatava, jotta voin elättää itseni?

Tämän ajatusmallin mukaan olisi helpointa vain ilmoittaa oma tuntihinta asiakkaalle ja tehdä töitä sovittu määrä. Tuntihinnoittelun suurin ongelma on se, että se on asiakkaalle vaikeasti ostettava. Asiakkaan tulee tietää tarkasti kuinka kauan tietyn projektin tai palvelun valmistumiseen kuluu aikaa.

Yleensä asiakkaat ostavat palveluita sen vuoksi, etteivät he itse osaa tehdä kyseistä asiaa. Tämän vuoksi asiakkaalle on helpompaa, jos hänen ei tule myöskään arvioida palvelun toteuttamiseen kuluva aikaa.

Toinen tuntihinnoitteluun liittyvä ongelma on se, että suurin osa palkansaajista ei ymmärrä kuinka paljon jo pelkkiä sivukuluja laskutetusta summasta joutuu maksamaan.

Esimerkiksi kuluttajalle myydystä 50 euron hintaisesta palvelusta, jää työntekijälle 20 % veroprosentilla vain noin 22 euroa. Voit tarkistaa luvut palkkalaskuristamme.

50 euron tuntihinta voi siis kuulostaa kalliilta, vaikka se todellisuudessa on lähes minimihinta jolla satunnaisia töitä kannattaa tehdä. Tämän vuoksi projektin hinnoittelu urakkapalkalla on usein

järkevämpi vaihtoehto varsinkin kuluttajille myytävissä palveluissa.

Milloin tuntihinta on järkevä laskutusperuste?

Tuntihinnoittelu voi olla järkevä laskutusperuste esimerkiksi alihankintasopimuksissa, joissa laskuttaja työskentelee yrityksen omissa tiloissa. Tällöin asiakas ostaa palveluntarjoajan osaamisen käyttöönsä tietyksi ajankohdaksi. Tämä malli toimii parhaiten silloin, kuin tehtävät työt ovat hyvin standardoituja, eli sellaisia joille voidaan odottaa sama tuotto jokaiselta tunnilta. Esimerkiksi IT-alalla tai kaupan alalla tämä on varsin yleinen toimintamalli.

Urakkahinnoittelu

Urakkahinnoittelu on yleensä asiakkaan kannalta helpompi ostaa. Asiakas tietää yhden hinnan, jolla hän saa haluamansa valmiin palvelun. Esimerkiksi valokuvaajan palveluita on helpompi ostaa urakkahinnoitteluna.

Vaikkapa häävalokuvauksessa asiakasta kiinnostaa se, että hän saa elämänsä tärkeimmästä päivästä ikimuistoiset kuvat. Kuvaukseen, kuvien jälkikäsitteilyyn ja mahdolliseen tulostukseen

käytettävä aika on aivan toissijainen asia. Toki valokuvaajan tulee laskea itselleen ensin projektiin kuluva aika ja tehdä tästä pakettitarjous.

Myös monet yleisesti tuntiperusteisesti laskutettavat palvelut, kuten remontit ja siivouspalvelut voi kääntää urakkahintaisiksi. Tämä vaatii toki huolellisen pohjatyön ja arvioinnin, joka kannattaa laskuttaa erillisenä kokonaisuutena.

Urakkahinnoittelu vaatii työn toteuttajalta enemmän tietoa ja osaamista. Sinun pitää osata arvioida mahdollisimman tarkasti kuinka pitkä aika työn parissa kuluu. Tämän lisäksi on varauduttava yllätyksiin. Fakta on se, että välillä projekteihin menee odotettua enemmän aikaa. Toisaalta osa projekteista sujuu taas nopeammin kuin ennalta olisi odottanut. Tämä vaihtelu tasaantuu mitä enemmän keikkoja teet.

Laske kuitenkin aina tarkasti yhden keikan toteuttamiseen kuluva aika. Jos projekteihin kuuluu jatkuvasti pidempään kuin olet suunnitellut, on hyvä osata korjata omaa hinnoitteluaan nopeasti.

Kannattaa myös huomioida, että projektiin kuluva aika ei ole aina sinusta itsestäsi kiinni. Vaativa asiakas saattaa piinata sinua jatkuvasti puhelinoitoilla ja

palavereilla ja pyytää projektiin muutoksia yhä uudelleen ja uudelleen. Projektihinnoittelua käyttäessä kannattaakin etukäteen määritellä mitä kaikkea sovittuun summaan sisältyy (esim. kuinka monta palaveria, kuinka monta tuntia konsultointia jne.), jotta projektiin varattujen työtuntien määrä ei räjähdä käsiin vaativan asiakkaan takia ilman erillistä korvausta. Sopimukseen voi esimerkiksi lisätä tiedon, että ylimääräiset työtunnit laskutetaan tuntihinnan mukaan.

Urakkahinnoittelu on kannattavampaa

Kuten aiemmin mainittiin, asiakkaan on helpompi ostaa silloin kun hän tietää saavansa palvelun yhdellä hinnalla. Tämän lisäksi urakkahinnoittelu on yleensä kannattavampaa. Tämä johtuu siitä, että asiakkaan on psykologisesti helpompi ostaa esimerkiksi viiden sadan euron valokuvauspalvelu, kuin viisi tuntia sadan euron työtä. Sadan euron tuntihinta herättää välittömästi mietteitä siitä, voisiko serkun naapuri kuitenkin tulla tekemään saman työn muutaman kympin tuntihinnalla.

Viiden sadan euron arvoinen valokuvauspaketti joka sisältää kaiken suunnittelusta toteutukseen ja

viimeistelyyn voi asiakkaan mielessä sisältää kymmenien tuntien edestä työtä. **Jätä siis asiakkaallesi mahdollisuus perustella hänen maksamansa hintansa itselleen.** Kun asian ilmaisee näin suoraan, se voi tuntua huijaamiselta, mutta se ei sitä ole. Hinta on täysin sama, palvelu on täysin sama, mutta asiakas on tyytyväisempi ja ostaa palvelun todennäköisemmin.

UKKO.fi:n **Olli Kopakkalalla** on omakohtainen esimerkki tunti hinnoittelun ja urakkahinnoittelu välisistä psykologisista eroista. ”*Olen tehnyt töitä verkkomarkkinoinnin konsulttina eri yrityksissä. Yritysten tunti hinnat ovat vaihdelleet noin sadan euron ja kahden sadan euron välillä. Asiakkaat joille on ilmoitettu tuntihinta, ovat lähes aina verranneet sitä asianajajien palkkioihin ja todenneet palvelun olevan liian kallis. Vastaavat asiakkaat ovat kuitenkin ostaneet täysin saman palvelun urakkahinnoiteltuna.*”

Ihmismieli toimii kummallisesti ja tämä tulisi ottaa huomioon omaa hinnoittelua suunnitellessa.

Valmis paketti säästää myös myyjän aikaa

Hinnoittelu kannattaa tuotteistaa valmiiksi paketeiksi, ei pelkästään siksi että ne helpottavat asiakkaan ostamista vaan myös siksi, että ne helpottavat myymistä. Kun sinulla on valmiina pakettihinnasto, et joudu aloittamaan hinnanmäärittystä alkupisteestä ja kuluttamaan huomattavasti työaikaasi joka kerta saadessasi tarjouspyynnön.

**LOWEST PRICE
EVER!**

Älä alihinnoittele

Kenties tärkein sääntö oman työn hinnoittelussa on “Älä alihinnoittele”. Valitettavan usein omaa työtään myyvät henkilöt päätyvät laskemaan hintojaan saadakseen asiakkaan. Tarkoituksena on hankkia uusi asiakassuhde, joka tuottaa pitkällä aikavälillä enemmän rahaa. Tämän strategian ongelmana ovat asiakkaat. Alinta hintaa etsivät asiakkaat valitsevat aina alimman hinnan. He voivat ottaa edullisen tutustumistarjouksen, mutta eivät osta palvelua enää normaaliin hintaan.

Monet yrittäjät lähtivät tarjoamaan alennuksia Citydealin ja Grouponin kautta. Pahimmillaan tästä

seurasi se, että oikeaa hintaa maksavat asiakkaat eivät mahtuneet ostamaan palveluita, vaan esimerkiksi ravintola oli täynnä asiakkaita, joista yritys teki tappiota. Tämän seurauksena yleensä vielä palvelun laatu heikkeni, joka varmisti sen, etteivät asiakkaat palanneet uudestaan. Diiliyritysten nousu ja tuho on loistava esimerkki alihinnoittelun ongelmista. Mieti tarkasti haluatko tarjota palveluitasi tarjoushaukoille vai oikeille maksaville asiakkaille?

Alihinnoittelu tuhoaa alan

Huomaathan, että palkkasi ei saa alittaa alasi lakisääteistä minimipalkkaa. Muutenkaan alihinnoittelu ei kannata, koska se ei lopulta auta ketään alallasi vaan johtaa kaikille epäedulliseen kierteeseen, jossa hintataso laskee. Hintojen laskiessa myös koko alan arvostus laskee vähitellen.

Varo alihinnoittelua, mutta ota kuitenkin realistisesti huomioon se, että jos olet vasta-alkaja, et voi tietenkään laskuttaa samaa hintaa kuin useita vuosia alalla ollut guru.

Mieti ketä haluat asiakkaiksi

Alennuksen perässä olevat asiakkaat eivät halua maksaa ja vaihtavat palvelua heti kun saavat muualta alhaisemman tarjouksen. Sinä kuitenkin tarvitset asiakkaita, jotka ovat valmiita maksamaan.

Ota kaikki kulut huomioon laskutussummassa

Valitettavan moni ei esimerkiksi haluaisi laskuttaa asiakkaaltaan kulujen päälle lisättävää arvonlisäveroa. Asiakkaalta laskutettavat kulut ovat kuitenkin yritykselle arvonlisäveron alaista myyntiä, josta arvonlisäveroa on maksettava ja ne on huomioitava laskutussummassa, jotta työ olisi kannattavaa.

Budjetoi realistisesti

Pelaa varman päälle ja aseta tarjouksesi sen verran korkealle, että budjettisi on realistinen, etkä joudu pyytämään asiakkaalta lisää rahaa tai aikaa kesken projektin. On tärkeää, että saat työn tehtyä siihen hintaan mitä lupasit ja siinä ajassa jossa lupasit. Hinnoittele palvelusi realistisesti, siten että saat työt tehtyä laadukkaasti.

Kun joustat, nosta hintaa

Jos asiakkaalla on kiire ja hän pyytää tekemään työn lähes mahdottomalla aikataululla, älä ajattele, että

joustat ja valvot öitäsi ilmaiseksi. On täysin normaalia pyytää suurempaa palkkiota sitä vastaan, että teet työn kiireaikataululla. Kirjaa omaan hinnastoosi ylös vaikkapa 20 % kiirelisä.

Ota alennukset huomioon jo hinnoittelussa

Jos annat alennusta, muista, että sinun tulee vastaavasti myydä enemmän saadaksesi saman määrän rahaa kasaan.

Alennuksella tulisi aina olla jokin tarkoitus. Voit esimerkiksi myydä vakituisille asiakkaille halvemmalla kuin muille. Tässä ajatuksena on, että säästät uusasiakashankinnan kuluissa sitouttamalla asiakkaita. Huomaa kuitenkin, että loppupeleissä tämä alennus on otettava takaisin laskuttamalla vastaavasti satunnaisia asiakkaita enemmän.

Antamalla alennusta voit tavoitella suurempia massoja ja tasata kysyntää eri kausien välillä. Huomioi mahdolliset alennukset jo laatiessasi hintoja eli sisällytä perushintaan ”alennuslisä”.

Voit myös hankkia uusia asiakkaita tarjoamalla tutustumisalennusta, mutta tällöin uusien asiakkaiden pitäisi jäädä asiakkaiksesi myös ensimmäisen oston

jälkeen. Hyvällä asiakaskokemuksella on tähän suuri merkitys.

Mielikuva myy

Oletko joskus ostanut jonkin tarjoustuotteen, ja huomannut sitten, että sama tuote olisi ollut toisessa liikkeessä normaalihintaisena yhtä edullinen? Ei kannata aliarvioida tunteiden ja mielikuvien vaikutusta siihen, kuinka paljon asiakas on valmis maksamaan.

Kiinnitä huomiota siihen, missä muodossa esität hinnan. Hinta kannattaa esittää aina (jos lain puitteissa mahdollista) kaikkein edullisimmilta vaikuttavassa muodossa.

- 325 €/vuosi → alle euron päivässä!
- vuoden lehdet 167,40 € → 12 kk lehdet vain 13,95 €/kk

Ilmoita alennus euroina tai prosentteina sen mukaan, kumpi vaikuttaa edullisemmalta.

- 0,35 € alennus → 30 % alennus

Jos ei ole kyse tasarahatarjouksista, hinta kannattaa ilmoittaa hieman alle jonkin tasasumman.

- 20 € → 19,90 €

Jos ei ole kyse tasarahatarjouksista tai pakettihinnoista, hinnan on hyvä näyttää kustannuksiin perustuvalta ja tarkkaan lasketulta, eikä hatusta heitettyltä. Näin ollen 2020,95 € voi olla parempi kuin 2000 €.

- 2000€ → 2020,95 €

Hintataso herättää mielikuvia ostajissa. Halpa hinta yhdistetään usein huonoon laatuun. Myös yrityksen brändi voidaan alkaa yhdistää tiettyyn hintatasomielikuvaan ja laatuun. Jatkuvat tarjoukset ja alennukset laskevat brändin arvoa. Jos siis haluat luoda halutun brändin tai olla alasi paras ja arvostetuin, halpa hinta ei tällöin ole paras ratkaisu.

Mieti haluatko olla tulevaisuudessa alasi kallein vai halvin tekijä? Haluatko muutaman hyvän asiakkaan, joille teet huolellista jälkeä vai suuren joukon asiakkaita, joihin et ehdi keskittyä lainkaan.

Mainonnassa on huomioitava viranomaisten hinnoittelusta, kilpailusta ja tarjouksista asettamat säädökset.

Lisätietoa löydät **Kilpailu- ja kuluttajaviraston** verkkosivuilta osoitteesta www.kkv.fi.

Halpa hinta

=

Huono laatu?

Miten perustella hinta asiakkaalle?

Asiakkaalla on useimmiten jonkinlainen budjetti. Budjetin ollessa vaatimaton on selvää, ettei asiakas osta, jos hintasi ylittää heidän maksukykynsä. Toisaalta matala hinta ei välttämättä ole uskottava ja asiakas saattaa yllättäen valita kalliimman palveluntarjoajan, koska uskoo sen olevan laadukkaampi ja koska hänellä on budjettia käytettävissä.

Kummassakin tapauksessa on tärkeää osata perustella hinta. Kallista hintaa perustellaan esimerkiksi avaamalla mitä kaikkea asiakas saa hinnalla ja mitä kuluja työhön liittyy, mikä on yleinen hintataso ja miksi olet kalliimpi.

Varaudu siis etukäteen vastaamaan siihen, miksi asiakas ostaisi sinulta kun joku muu tekisi halvemmalla. Tämä on ihan looginen kysymys ottaen huomioon, että asiakkaan täytyy käyttää budjettinsa mahdollisimman fiksusti.

Matala hinta taas perustellaan esimerkiksi kertomalla, miksi pystymme tekemään näin alhaisella hinnalla eli

miksi pystyn olemaan muita kilpailijoita tehokkaampia ja tuottamaan saman palvelun näin edullisesti.

Yritysassiakkaille voit myös perustella ja laskea hinnan sen mukaan, mikä on sen tuoma hyöty asiakkaan liiketoiminnalle.

Esim. mainoksen myötä asiakas saa x määrän uusia asiakkaita, jotka tuottavat yritykselle x määrän rahaa. Näin palvelu maksaa itsensä takaisin. Tällainen hinnoittelumalli toimii parhaiten sellaisissa tapauksissa, jossa asiakas saa suoraa hyötyä, eli esimerkiksi tietyn määrän uusia asiakkaita. Jos taas myyt vaikka mainontaa, joka ei suoraan johda myyntiin tai jonka tuloksia ei voida mitata, ei hintaa ole niin helppo perustella.

Tärkeää on kertoa mistä hinta koostuu ja pyrkiä löytämään asiakkaan budjettiin sopiva ratkaisu. Voit myös kysyä suoraan mikä on asiakkaan budjetti ja rakentaa tarjouksen siltä pohjalta eli mitä sillä hinnalla voidaan tehdä. Tämä on fiksumpaa kuin tehdä aivan liian kallis tarjous.

**Jos et osaa
perustella hintaasi
itse, ei asiakaskaan
varmasti osaa!**

Miten voin nostaa hintaa?

Aloittaessaan freelancer-koodari Sami hinnoitteli työnsä hieman alakanttiin alan keskitasoon nähden, sillä hänellä ei juurikaan ollut kokemusta oman alansa töistä.

Nyt Sami on toiminut freelancerina jo pidemmän aikaa. Hän on tehnyt työnsä hyvin, asiakkaat ovat olleet tyytyväisiä ja sana on levinnyt. Myös Samin taidot ovat kehittyneet sitten aloittamisen. Uusia asiakkaita olisi tarjolla, mutta Sami voi kuitenkin ottaa vain rajallisen määrän asiakkaita, sillä vuorokaudessa on rajattu määrä tunteja. Sami onkin alkanut veloittaa uusilta asiakkailta korkeampaa hintaa, mutta vanhojen asiakkaiden kohdalla hinnat eivät ole kehittyneet ja ovat liian matalat nähden

Samin nykyisiin taitoihin ja kokemukseen. Sami ei tietenkään halua käyttää aikaansa tehden töitä huonommin maksaville asiakkaille.

Lopulta Samilla ei ole muita vaihtoehtoja kuin ilmoittaa kaikkein kannattamattomimmille asiakkaille muuttuvista hinnoista.

Kuulostaako tutulta? Kokemuksen karttuessa tulee aika jolloin et voi enää myydä samaan hintaan kuin aloittelijana, mikäli haluat tienata paremmin ja tehdä työsi edelleen laadukkaasti.

Hintojen nostaminen on vaikeaa, sillä jos kerran on myynyt halvalla, ei asiakas halua enää maksaa enempiä kun on tottunut edulliseen hintaan. Jos kuitenkin olet erehtynyt myymään liian halvalla, miten hintaa voi nostaa ja kuinka paljon?

Hintoja ei tule muuttaa hetken mieli-johteesta, sillä hinnan pitäisi pysyä samalla tasolla jonkin aikaa muutoksen jälkeen, yleensä ainakin vuoden. Mieti siis tarkkaan mille tasolle asetat hinnan. Yleensä järkevä lisäys on n. 10–20 % lähtötasosta riippuen. Olennaista on se kuinka paljon alle yleisen hintatason olet alun perin myynyt.

Huomaa, että et voi pyytää huomattavasti yli yleisen hintatason ellet ole huomattavasti parempi kuin kaikki muut. Asiakkaan on sitä helpompi vastaanottaa korotus, mitä vähemmän pyydät. Toisaalta on hyvä varata hintapyyntöön tinkivaraa ja pyytää hieman enemmän kuin mitä oikeasti haluat, jotta pääsisit tavoitteeseesi.

Tosiasia on, että asiakkaat eivät pidä hintojen nostamisesta ja hinnan nostaminen saattaa johtaa asiakkaan menettämiseen. Tämä kannattaa huomioida mikäli olet riippuvainen asiakkaan tuomista säännöllisistä tuloista.

Ilmoita hintamuutoksesta hyvissä ajoin etukäteen ja kerro päivämäärä, jolloin hinnat muuttuvat. Hyvä ajankohta muuttaa hintoja on vuoden vaihtumisen yhteydessä, koska myös muut palvelut muuttavat yleensä hintojaan vuoden vaihtuessa samalla kun veroprosentit vaihtuvat. Näin hinnan muutos tuntuu kuuluvan asiaan.

Uuden hinnan ilmoittaessasi voit tarjota jonkinlaista pientä ”vastaantuloalennusta” kiitoksena pitkään jatkuneesta asiakassuhteesta. Hintamuutos on helpompi hyväksyä kun asiakas kokee olevansa tärkeä

ja saavansa palvelun parempaan hintaan kuin muut asiakkaat. Ota tämäkin alennus huomioon jo hinnoitellessasi.

Mikäli huomaat, että jotkin asiakkaat osoittautuvat liian huonosti maksaviksi, voit antaa heille vähemmän kokeneen freelancer-tuttusi yhteystiedot. Aloittelijat kun yleensä haluavat tehdä pienemmilläkin palkkioilla saadakseen CV:n täytettä. Myöhemmin kun kokemusta ja referenssejä löytyy ja pitää huolta omasta osaamisestaan kouluttamalla itseään, voi hintaakin pyytää enemmän.



Varaudu riskeihin

Freelance-työn haasteisiin kuuluu oman talouden hallinta kun säännöllistä kuukausipalkkaa ei ole. Jos saat suuremman palkan, sitä ei kannata kuluttaa heti vaan mahdollisuuksien mukaan säästää osa sellaiselle ajalle kun uusia toimeksiantoja on vaikea saada.

Laskun lähettämisestä menee yleensä pari viikkoa siihen kun laskussa on eräpäivä. Useimmiten asiakas tietysti maksaa laskun eräpäivänä, ei etukäteen.

Maksuehto onkin kilpailukeino, jota kannattaa käyttää harkiten. Kuluttaja-asiakkaille maksuehto täytyy suositusten mukaan olla vähintään 14 päivää, mutta

yritysasiakkailla se voi olla lyhyempi. Monet suuret yritykset eivät kuitenkaan käytännössä hyväksy alle 30 päivän maksuehtoja lainkaan. Voit kuitenkin kokeilla esimerkiksi tarjota alennusta nopeaa maksua vastaan.

Eräpäivänä et vielä saa palkkaa, vaan pankkisiirrot, kulujen käsittely ja palkanlaskenta vievät myös oman aikansa. Varaa siis riittävästi aikaa ja lähetä lasku ajoissa. Yleensä työ laskutetaan kun se on tehty valmiiksi. Jos kyseessä on iso projekti, voi kuitenkin olla hyvä laskuttaa asiakasta parissa erässä tai laskuttaa esimerkiksi 30 % hinnasta, varausmaksun tai materiaaleista aiheutuvia aloituskuluja vastaavan summa etukäteen.

Joskus voi käydä niin ikävästi, että asiakas ei maksa laskua ajoissa tai jättää kokonaan maksamatta. Laadi työstä aina **kirjallinen sopimus**, jossa on kuvattu työn sisältö, hinta, toimitus- ja maksuehdot, osapuolten vastuut sekä muutosten seuraukset. Sopimus auttaa sinua, mikäli asiakas ei suostu maksamaan laskua.

Huomaa, että kun teet **tarjouksen**, se sitoo sinua juridisesti. Jos et tiedä riittävästi yksityiskohtia työhön liittyen etkä halua heti antaa tarjousta, voit esittää asiakkaalle **kustannusarvion**, joka ei ole yhtä sitova.

Minkä arvonlisäverokannan valitsen laskuun?

Laskuun on lisättävä arvonlisävero laskutettavan palvelun mukaisesti. Pääsääntöisesti laskujen verokanta on yleinen ALV 24 %, esimerkiksi:

- graafinen suunnittelu
- konsultointi
- kouluttamaton hieroja (ei Valviran rekisterissä)
- liikunnan ohjaus (kun laskutetaan esim. kuntosalia tai liikuntakeskusta)
- personal trainer-palvelut
- siivouspalvelu
- kirjoitustyöt (ei teokseksi luokiteltavat)
- valokuvauspalvelu

Poikkeuksia ovat esimerkiksi:

- esiintymispalkkioiden laskutus alv 0 %
- koulutettu hieroja (Valviran rekisterissä)
- kirjoitustyöt (teokseksi luokiteltavat) alv 0 %

Rakennuslalla on voimassa käänteinen arvonlisävero rakennusalan yritystä laskutettaessa kun kyseessä on:

- maapohja- ja perustustyöt
- rakennustyöt

- rakennusasennus
- rakennuksen viimeistely
- rakennuskoneiden vuokraus (vuokrattaessa kone ja käyttäjä)
- rakennussiivous
- työvoiman vuokraus rakentamispalveluita varten

Palvelun tulee kohdistua kiinteistöön ja asiakkaan on oltava rakennusalalla päätoimisesti toimiva yritys.

Sisältyvätkö arvonlisävero ja kulut hintaan?

Kuluttaja-asiakkaille hinta tulee aina ilmoittaa sisältäen arvonlisäveron. Yritysasiakkaiden kanssa sovittuihin hintoihin lisätään yleensä arvonlisävero päälle (ilmoita hinta muodossa *1000 € + 24 % alv*).

Työn ja työsuoritteeseen liittyvien matka- ja materiaalikulujen osuus on hyvä erotella toisistaan laskua luodessa. Tämä on järkevää paitsi verotuksellisesta näkökulmasta, mutta myös siksi, että näin asiakkaan on helpompi ymmärtää mistä hinta koostuu.

Esimerkkejä eri alojen hinnoitteluperiaatteista

Freelancerin on aina itse määriteltävä oma hintatasonsa eikä valmiita suosituksia voida antaa, vaikka moni tätä odottaakin. Parhaan käsityksen asiasta saa siis perehtymällä itse oman alansa hinnoitteluun ja huomioimalla hinnassa työnteosta aiheutuvat kulut ja oma osaamistaso.

Oheen olemme koonneet esimerkiksi joidenkin suosittujen kevytyrittäjyysalojen hinnoitteluperiaatteita.

Graafiset suunnittelijat



Freelancerina toimiva graafinen suunnittelija hinnoittelee työnsä yleensä joko per tunti tai per projekti. Hintaan vaikuttavat työn vaativuus, työn käyttötarkoitus ja käyttöoikeuden laajuus sekä koulutus, kokemus ja oma osaamistaso. Esimerkiksi uuden logon suunnittelusta tulisi laskuttaa enemmän kuin vaikkapa mainoksen teosta valmiin materiaalin pohjalta. Jos työ tehdään kiireellisenä, kannattaa tarjoukseen lisätä kiirelisä. (Grafia ry)

MaMa ry:n verkkosivuilta löytyvä vähimmäispalkkasuositus työsuhteessa toimiville graafisille suunnittelijoille on työkokemuksesta

riippuen pääkaupunkiseudulla 3115 – 3877 € /kk ja pk-seudun ulkopuolella 2317–2900 € /kk (MaMa ry).

Kevytyrittäjän, jonka laskutussummasta vähennetään arvonlisävero ja työnantajamaksut, tulee itse arvioida paljonko tulisi laskuttaa ja tehdä töitä, jotta pääsisi samalle ansiotasolle työsuhteessa olevien graafisten suunnittelijoiden kanssa. **Suomen freelance-journalistit ry:n** kotisivuillaan julkaiseman **Journalistiliiton** työmarkkinatutkimuksen mukaisesti graafisen suunnittelijan kuluihin ja toimittajan keskimääräiseen tulotasoon pohjautuvan laskelman mukaan useimpien lehdistön graafisten suunnittelutöiden tunti-laskutushinnaksi muodostuu 81 €/h + alv (Suomen freelance-journalistit ry).

Valokuvaajat



Suomen freelance-journalistit ry:n verkkosivuillaan julkaiseman laskelman mukaan kun huomioidaan Journalistiliiton tutkimukseen perustuvat valokuvaajan työvälinekulut, muodostuu valokuvaajan laskutussummaksi 204 € (ei sis. alv), johon kuuluu kuvausaikaa 1 h sekä lisäksi 1 h kuvankäsittelyä. Lisätunneista tulisi sivuston mukaan laskuttaa 110 € per tunti. (Suomen freelance-journalistit ry)

Usein valokuvaajat kuitenkin hinnoittelevat työnsä valmiiksi paketeiksi kun on kyse kuluttaja-asiakkaille tehdyistä töistä kuten esimerkiksi hääkuvauksista. Tällöin tulisi laskea sellainen pakettihinta, että tuntilaskutussumma jää järkeväksi kun huomioidaan

kuvaukseen, kuvausjärjestelyihin, palaveri-ihin ja kuvien käsittelyyn kulunut aika. Valokuvauksen hinnastoja löytyy paljon netistä, joten omaa hinnoittelua on helppo verrata kilpailijoihin. Koska esimerkiksi hääkuvien kohdalla selkeä sesonki ovat kesäviikonloput, veloittavat kuvaajat yleensä varausmaksun, jota ei palauteta jos asiakas peruu kuvauksen.

Kääntäjät



Kääntäjät hinnoittelevat useimmiten per merkki, sana, rivi, sivu tai tunti. Käännöstoimiston kautta tehdyistä töistä palkkio on usein matalampi kuin jos kääntäjä on hankkinut asiakkaan itse ja sopinut tämän kanssa palkkiosta suoraan itse.

Kääntäjän – kuten muidenkin freelancereiden – on tärkeitä osata arvioida työtahtinsa hinnoittellessaan.

Päivässä kokenut kääntäjä saa **Käännösalan asiantuntijat ry:n** jäsenlehden **Kajawan** artikkelin arvion mukaan aikaiseksi noin tusinan sivua.

Oman osaamistason lisäksi käänösnopeuteen vaikuttaa tekstin vaikeusaste ja se tulisiakin huomioida

myös hinnoittelussa. Hintaa tulisi arvioida mm. sen mukaan mistä kielestä on kyse, sisältyykö tekstiin erikoissanastoa, kuinka kiireellinen työ on ja mihin käyttötarkoitukseen käänös tulee.

Hinnoittelussa kannattaakin käyttää maalaisjärkeä. Jos tarkoituksena on kääntää lyhyt, mutta paljon aikaa vievä ja vaativa teksti, ei tätä tietenkään kannata hinnoitella per sana (Gorschelnik 2009, 15). Kannattaa myös huomioida että eri kielissä saman asian ilmaisemiseen saatetaan tarvita eri määrä sanoja ja tätä eroavaisuutta on mahdollista tasata hinnoittelulla.

Suomen kääntäjien ja tulkkien liitto ry (SKTL) julkaisee toisinaan tilastoja jäsentensä palkkiotiedustelujen tuloksista. Esimerkiksi Asiatekstikäntäjien palkkiotiedustelu 2010 mukaan tutkittujen 20 eri kielisuunnan arvonlisäverottomien hintojen mediaanit vaihtelivat seuraavasti:

- 0,11 € - 0,30 € /lähdekielen sana
- 0,12 € - 0,23 € /kohdekielen sana
- 1,50 € - 2,40 € /lähdekielen rivi
- 1,54 € - 2,40 € /kohdekielen rivi
- 35 € - 57,50 € /h

Yötyölisää veloittavat vastaajat pyysivät yöllä tehdystä työstä keskimäärin puolitoistakertaisen summan.
(Lähteenmäki & Meriluoto 2010.)

Muusikot



Suomen Muusikkojen Liitto ry suosittaa yksittäisistä klubikeikoista, konserteista ja festivaaliesiintymisistä työsuhteessa maksettavaksi vähimmäispalkaksi bändin jäsenelle 200 €/päivä kun on kyse ammattitasoisesta esiintymisestä. Mikäli on kyse pidempiaikaisesta esiintyjäkiinnityksestä ravintolan housebändiksi, on suositeltava palkka 122,60 €/päivä ja lauantaisin sekä aattoina 145,60 €. Bändin yhdysmiehen palkkioksi suositellaan 131 €/päivä ja lauantaisin sekä aattoina 154 € sekä lisäksi ylimääräisestä roudauksesta 6,15 € alkavalta puolelta tunnilta. Harrastusluontoisesta keikoista maksettavat palkat voivat olla pienempiä. (Suomen Muusikkojen Liitto ry,)

Nämä suositukset koskevat tilanteita, joissa keikkapaikka tai tapahtumanjärjestäjä maksaa työnantajamaksut. Huomaathan, että kevytyrittäjänä sinun on laskutettava enemmän, jotta saisit saman bruttopalkan.

Suomen Muusikkojen Liitto ry:n verkkosivuilta löytyy myös kätevä Muusikon liksalista, josta on helppo tarkistaa erityyppisistä töistä voimassaolevat suositukset ja työehdot.

Personal trainerit



Toimihenkilöliitto ERTO ry:n ja Erityistoimihenkilöt ET:n yksityisille liikunta-aloille antamassa vähimmäispalkkasuosituksessa personal trainerin ohjaustunnin palkaksi suositellaan pääkaupunkiseudulla 37,50 € ja pk-seudun ulkopuolella 34,10 € (Toimihenkilöliitto ERTO ry). Kevytyrittäjän tulee kuitenkin laskuttaa asiakkaalta enemmän, jotta bruttopalkaksi jäisi suosituksen mukainen palkkasumma.

Personal trainer-palvelut hinnoitellaan kuitenkin tuntihinnan sijaan useimmiten paketeiksi. Pakettiin sisältyy usein esimerkiksi lähtötilanteen arvio, yksilöllinen harjoitusohjelma, tietty määrä tapaamisia

sekä mahdollinen puhelin- ja sähköpostikonsultaatio ja testaus. Tarjolla on usein esimerkiksi 1-3 tapaamiskerran aloituspaketti sekä 3 ja 6 kuukauden paketit. Lisäksi monet personal trainerit tarjoavat noin tunnin kestävää kertaluonteista kuntosaliohjausta tai puolen tunnin konsultaatiota kiinteään hintaan.

Siivoajat



Kiinteistöpalvelualan työehtosopimuksen Palkkataulukko 1.4.2015 tuntipalkat vaihtelevat välillä 9,83–13,98 €/h työtehtävän vaativuuden mukaan. Palkkausjärjestelmässä on määritelty työtehtävän vaativuuden arviointiperusteet. (Palvelualojen ammattiliitto PAM ry 2013, 16–47.)

Kevytyrittäjän on kuitenkin huomioitava, että laskutussummasta vähennetään arvonlisävero ja työnantajamaksut ja laskutettava siksi asiakkaalta enemmän kuin mitä tuntipalkka olisi normaalissa työsuhteessa siivousyrityksen palveluksessa.

Siivouspalvelujen hinta-tasosta saa melko hyvän käsityksen tutkimalla verkosta siivouspalvelujen

hinnastoja. Siivouspalvelun hintaa määrittäessä on hyvä huomioida siivouspalvelun sisältö, siivouksen ajankohta, siivottavan kohteen koko, matkoista aiheutuvat kustannukset ja tarvittavat välineet sekä onko kyse kertasiivouksesta vai vakioasiakkaasta.

Siivouspalveluiden markkinoinnissa kannattaa hyödyntää asiakkaan mahdollisuutta kotitalousvähennykseen.

Lopuksi

Perehdyttyäsi alasi hintatasoon ja kuluihin, määritä palveluidesi hinnat.

Vasta kokeiltuasi hintoja näet miten ne toimivat käytännössä. Hinnoitteluosaaminen kertyy kokemuksen kautta ja vähitellen kehityt taitavammaksi hinnoittelijaksi.

Lähteet

Gorschelnik, H. 2009. Kuinka hinnoittelen käännökseni? Kajawa, 2, s. 14–15. Luettavissa: http://www.kaj.fi/files/233/kajawa209_net.pdf. Luettu: 29.5.2015.

Grafia ry. Hinnoittelu. Luettavissa: <http://www.grafia.fi/tietoa-alasta/#hinnoittelu>. Luettu: 16.6.2015.

Lähteenmäki, M. & Meriluoto, E. 2010. Asiatekstikäntäjien palkkiotiedustelu 2010: Suorat asiakkaat ja käännöstoimistot ovat kaksi eri maailmaa. Suomen kääntäjien ja tulkkien liitto ry. Luettavissa: <http://www.sktl.fi/@Bin/34436/asiatekstink%C3%A4%C3%A4nt%C3%A4jien+palkkiotiedustelu+2010.pd>. Luettu: 16.6.2015.

MaMa ry. Vähimmäispalkat markkinointiviestinnän, -tutkimuksen ja digimedian aloille. Luettavissa: <http://www.mamary.fi/palvelut-ja-edut/edunvalvonta/palkkasuosituksset>. Luettu: 16.6.2015.

Palvelualojen ammattiliitto PAM ry. 2013.
Kiinteistöpalvelualan työntekijöitä koskeva
työehtosopimus 1.12.2013–31.1.2017. Luettavissa:
<http://kampanjapalvelu.fi/epam/kpates/palkat.aspx>.
Luettu: 16.6.2015.

Suomen freelance-journalistit ry. Kuinka lehdistön
freelancer hinnoittelee työnsä 2015? Luettavissa:
<http://uusi.freet.fi/palkkiot-ja-sopimukset/miten-free-journalisti-hinnoittelee-tyonsa/>. Luettu: 16.6.2015.

Suomen Muusikkojen Liitto ry. Suomen Muusikkojen
Liitto ry:n Klubi ja ravintolakeikkojen palkkatariffi.
Luettavissa: <http://www.muusikkojenliitto.fi/wp-content/uploads/ravintolatariffi.pdf>. Luettu: 16.6.2015.

Toimihenkilöliitto ERTO ry. Vähimmäispalkkasuositus
yksityisille liikunta-aloille 1.1.2014. Luettavissa:
https://www.erto.fi/component/sl_filebank/?action=download&file=60-afc4e85627faf1362b6f13bc87dc13f1487738d1a1cec40ded50e5d1fd53feb6. Luettu: 18.6.2015.

Sovitko valokuvauskeikasta toiselle puolelle Suomea, mutta unohdit sopia asiakkaan kanssa matkakulujen laskuttamisesta?

Toivottavasti et. Jos näin kuitenkin kävi, voit lohduttautua sillä että suurin osa aloittavista kevytyrittäjistä alihinnoittelee oman palvelunsa tai unohtaa huomioida hinnoittelussa työn teosta aiheutuvat kulut. Oman työn hinnoittelua voi kuitenkin onneksi opetella.

Mikä on oikea tuntihinta? Entä miten hintaa voi nostaa? Luettuasi tämän oppaan osaat hinnoitella oman työsi oikein.

UKKO.fi on 2012 perustettu suomalainen kevytyrittäjäyyspalvelu, joka mahdollistaa laskutuksen yksityishenkilönä ilman omaa yritystä.

Tutustu palveluun osoitteessa
www.UKKO.fi