

UKKO.fi

Kevytyrittäjän hinnoitteluopas



**Haluatko tienata
paremmin?**

Sisältö

Alkusanat	4
Bruttopalkka ei riitä laskutussummaksi	6
Kevytyrittäjän sivukulut	9
Kuinka paljon haluat tienata?	11
Esimerkki 1 Valokuvaajan palkka	13
Esimerkki 2 Siivoojan palkka	15
Esimerkki 3 Muusikon keikkapalkka	18
Hinnan määrittäminen.....	20
Tuntiveloitus, projekti- vai pakettihinta?	22
Älä alihinnoittele.....	28
Mielikuva myy	33
Miten perustella hinta asiakkaalle?	36
Miten voin nostaa hintaa?.....	39

Varaudu riskeihin42

Mikä arvonlisäverokanta laskuun?..... 44

Sisältyvätkö arvonlisävero ja kulut hintaan?..... 45

Hinnoitteluperiaate-esimerkkejä aloittain46

Graafiset suunnittelijat 47

Valokuvaajat 49

Kääntäjät..... 51

Muusikot..... 54

Personal trainerit 56

Siivoojat..... 58

Lopuksi60

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. 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 keväällä 2018, UKKO.fi:n markkinointitiimi



Bruttopalkka ei riitä laskutussummaksi

Olet varmasti ollut perinteisessä työsuhteessa – sellaisessa, josta saat kuukausipalkan, joka ilmoitetaan bruttopalkkana. Bruttopalkasta sitten vähennetään työntekijän pidätykset, eli esimerkiksi ennakonpidätys oman henkilökohtaisen veroprosentin mukaan. 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 näitä palkan sivukuluja myöhemmin tässä oppaassa.

Kevytyrittäjänä toimiessa on siis hyvä tiedostaa se, ettei laskutussumma voi olla sama kuin tavoiteltu bruttopalkka.

Sivukulujen lisäksi laskutussummaan pitäisi sisällyttää myös työvälineet, työstä aiheutuneet kulut, kuten matkat, sekä loma- ja sairausajan toimeentulo. On myös hyvä huomata, että perinteisissä työsuhteissa saat kuukausipalkkaa, vaikka jokainen työtuntisi ei olisikaan ollut tuottava. Kevytyrittäjänä tämä on otettava huomioon siten, että et varsinkaan alkuvaiheessa saa jokaista työtuntiasi myytyä.

**Asiakas maksaa
kulusi palvelun
hinnassa!**

Oman työn hinnoittelussa kannattaa huomioida:

- arvonlisävero
- palkan sivukulut
- materiaalit ja tarvikkeet
- matkakulut
- työvälineet
- työtilat
- puhelinkulut ja internetyhteys
- markkinointikulut
- ammattitaidonylläpitoonliittyvät koulutukset
- loma- ja sairausajan toimeentulo
- muut mahdolliset kulut

Palkkalaskurillamme voit laskea, paljonko laskutussummastajää käteen tai paljonko sinun tulisi laskuttaa, jotta saisit netto- tai bruttopalkaksi määrätyn summan.

Tutustu
palkkalaskuriin!



Kevytyrittäjän sivukulut

Arvonlisävero on myynnistä maksettava kulutusvero.

Yleinen arvonlisäverokanta on 24 %.

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

Sosiaalivakuutusmaksu ja tapaturmavakuutusmaksu ovat lakisääteisiä tai sitä vastaavia maksuja, jotka on maksettava palkan sivukuluina.

Ennakonpidätys on palkanmaksun yhteydessä bruttopalkasta tehtävä verovähennykset.

YEL on yrittäjän eläkevakuutusmaksu, joka on kevytyrittäjillekin pakollinen, kun kaikki seuraavat ehdot täyttyvät:

- Työtulosi ovat vähintään 7656,26 euroa 12 kuukauden ajanjaksolla.
- Kevytyrittäminen laskutuspalvelun kautta on toistuvaa eli lähetät useamman kuin yhden laskun tai toimintasi kauttamme jatkuu vähintään neljä kuukautta.
- Olet 18–67-vuotias.
- Et saa työeläkelakien mukaista vanhuuseläkettä.

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





Kuinka paljon haluat tienata?

Mieti, kuinka paljon 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 sinun pitää hankkia vuodessa, kuukaudessa, päivässä ja tunnissa. Lisäksi sinun 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 asiakastöitä 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

Minna on valokuvaaja. Hän laskuttaa koko hääpäivän kuvauksesta 900 € + alv 24 % eli yhteensä 1 116 €. Summa voi kuulostaa suurelta, mutta se sisältää suunnittelutapaamisen, valmiit kuvat ja koko päivän dokumentoinnin aamusta iltaan. Tämän lisäksi Minnalla kuluu työaikaa kuvien käsittelyyn. Koska hääpaikalle on matkaa, kertyy Minnalle vielä ajokilometrejä 72.

Paljonko Minnalle jää keikasta käteen?

Vuonna 2018 kilometrikorvaus on 0,42 €/km.

Kilometrikorvaus on siis $72 \times 0,42 = 30,24$ €. Lisäksi Minna ilmoittaa kokopäivärahan, jonka suuruus on 42 euroa. Matkakulut ja päiväraha ovat siis yhteensä $30,24 \text{ €} + 42,00 \text{ €} = 72,24 \text{ €}$

Laskutussumma (ei sis. alv)	900 €
Kilometrikorvaus	- 30,24 €
Päiväraha	- 42,00 €
Bruttopalkka	827,76 €
Ennakonpidätys	- 124,16 €
Nettopalkka	703,60 €
Sosiaaliturvamaksu	- 8,83 €
Palvelumaksu	- 55,80 €
Tapaturmavakuutusmaksu	- 27,71 €
Kilometrikorvaus	+ 30,24 €
Päiväraha	+ 42,00 €
Maksetaan tilille	= 683,50 €

15 % ennakonpidätykselle Minnalle jää käteen 683,50 euroa.



Esimerkki 2

Siivoojan palkka

Tiina suunnittelee työllistävänsä itsensä tarjoamalla siivouspalveluja. Hän suunnittelee tekevänsä laskutettavaa työtä keskimäärin kuusi tuntia päivässä.

Loput ajasta kuluu kohteesta toiseen siirtymiseen ja paperitöihin, joita hänellä ei onneksi kevytyrittäjänä ole kovin paljon. Asiakkaalta hän laskuttaa 40 €/h. **Paljonko on Tiinan bruttopalkka kuukaudessa ja paljonko jää nettopalkaksi ennakonpidätyksen ollessa 20 %?**

Työpäiviä on keskimäärin 21 kuukaudessa. Koko kuukauden laskutussummaksi muodostuu siis yhteensä $6 \times 40 \times 21 = 5040$ € (sis. alv).

Kun laskutussummasta vähennetään arvonlisävero, saadaan kevytyrittäjän bruttopalkka.

Laskutussumma (sis. alv)	5 040,00 €
---------------------------------	-------------------

Bruttopalkka	4064,52 €
---------------------	------------------

Bruttopalkasta vähennetään ennakonpidätys Tiinan oman ennakonpidätysprosentin mukaan (20 %).

Bruttopalkka	4064,52 €
---------------------	------------------

Ennakonpidätys	- 812,90 €
-----------------------	-------------------

Nettopalkka	3251,62 €
--------------------	------------------

Palvelumaksu lasketaan kokonaislaskutussummasta. Kun laskutussummasta vähennetään vielä palvelumaksun lisäksi Tiinan maksama YEL-maksu sekä sosiaaliturva- ja tapaturmavakuutusmaksu, saadaan tilille maksettava summa.

Nettopalkka	3251,62 €
--------------------	------------------

YEL-vakuutus*	- 764,13 €
----------------------	-------------------

Sosiaaliturvamaksu	- 43,34 €
---------------------------	------------------

Palvelumaksu	- 252,01 €
---------------------	-------------------

Tapaturmavakuutusmaksu	- 136,08 €
-------------------------------	-------------------

Maksetaan tilille	= 2056,06 €
--------------------------	--------------------

*YEL-vakuutus on pakollinen, kun kaikki seuraavat ehdot täyttyvät:

- Työtulo vähintään 7656,26 euroa 12 kuukauden ajanjaksolla.
- Kevytyrittäminen laskutuspalvelun kautta on toistuvaa eli toiminta jatkuu vähintään neljä kuukautta.
- Kevytyrittäjän ikä 18–67 vuotta
- Kevytyrittäjä ei saa työeläkelakien mukaista vanhuuseläkettä.

Tiina saa vielä aloittavan yrittäjän alennusta, jolloin hän maksaa YEL-vakuutusta 18,80 % bruttopalkasta.

Nettopalkka saattaa näyttää suurelta verrattuna siivoustyöntekijän kuukausipalkkaan. Tiinan on kuitenkin kevytyrittäjänä huomioitava myös palkan sivukulut sekä se, että työtuntien määrä vaihtelee kuukausittain ja, että hänelle tulee kuluja muun muassa pesuaineista ja matkoista ja työvälineistä. Jos Tiina haluaa pitää lomaa kevytyrittäjän työstään, kannattaa hänen myös säästää rahaa kuukausiansioistaan.

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



Esimerkki 3

Muusikon keikkapalkka

Tomilla, Villellä ja Marilla on bändi nimeltä Kolmen ruhtinaan trio. Bändiä pyydetään esiintymään yritystilaisuuteen ja bändin palkkioksi sovitaan 960 €.

Paljonko keikasta jää Villelle käteen, kun palkkio jaetaan tasan kaikkien bändin jäsenten kesken?

Bändin esiintymispalkkio on arvonlisäverotonta. Yhden jäsenen osuus laskutussummasta on siis: $960 \text{ €} / 3 = 320 \text{ €}$

Palkkalaskurista huomataan, että Villen nettopalkka 10 %:n ennakonpidätyksellä on 288,00 €.

Bruttopalkka	320,00 €
Ennakonpidätys	- 32,00 €
Nettopalkka	288,00 €
Sosiaaliturvamaksu	- 3,41 €
Palvelumaksu	- 19,84 €
Tapaturmavakuutusmaksu	- 10,71 €
Maksetaan tilille	= 254,04 €

*Tarkistathan ajantasaiset laskelmat jätiedotaina 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 sitten 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 ekstra?

Tutustu kilpailijoidesi hinnoitteluun. Perehtymällä alasi yleiseen hintatasoon löydät hyvät suuntaviivat oman työn hinnoittelulle. Hinnat eivät välttämättä ole esillä, muttavoit kysellä neuvoa muilta freelancereilta tai ammattiliitosta.

Jos alalla on työehtosopimus, saat siitä selville minimipalkkatason. Tämän jälkeen voit arvioida, paljonko sinun 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 kustannus-
tehokkuus?**

Työn hintaan vaikuttavat muun muassa

- 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 kaksi erilaista vaihtoehtoa työn hinnoitteluun. Voit valita joko tuntihinnoittelun tai projekthinnoittelun.

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

Esimerkiksi kuluttajalle myydyistä 50 euron hintaisesta palvelusta jää työntekijälle 20 % ennakonpidätyksellä vain noin 25 euroa. Voit tarkistaa luvut palkkalaskuristamme.

50 euron tuntihinta voi siis kuulostaa kalliilta, vaikka todellisuudessa se 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 käyttöön tietyksi ajankohdaksi. Tämä malli toimii parhaiten silloin, kun 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 helpompia ostaa. Asiakastietää 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 jälkikäsittelyyn 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 pohjatyon 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 kuluu jatkuvasti pidempään, kun olet suunnitellut, on hyvä osata korjata omaa hinnoitteluaan nopeastikin.

Kannattaa myös huomioida, että projektiin kuluva aika ei ole aina sinusta itsestäsi kiinni. Vaativa asiakas saattaa piinata sinua jatkuvasti puhelinsoitoilla ja palaverilla ja pyytää projektiin muutoksia yhä uudelleen ja uudelleen.

Projektihinnoittelua käyttäessä kannattaakin etukäteen määritellä, mitä kaikkea sovittuun summaan sisältyy. Esimerkiksi, kuinka monta palaveria ja kuinka monta tuntia konsultointia projektiin kuuluu. Tämä on hyvä määritellä tarjouksessa ja sopimuksessa, jotta projektiin

varattujen työtuntien määrä ei räjähdä käsiin vaativan asiakkaan takia ilman erillistä korvausta. Sopimukseen voi esimerkiksi lisätä tiedon, että ylimääräiset työtunnit laskutetaan tuntiennan 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 viidensadan euron valokuvauspalvelu, kuin viisi tuntia sadan euron työtä. Sadan euron tuntihinta herättää välittömästi mietteitä siitä, voisiko serkun naapuri kuitenkin tulla tekemään saman työn muutaman kymppin tuntihinnalla.

Viidensadan 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 hinta 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.

Yhdellä UKKO.fi:n perustajista, 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 kahdensadan euron välillä. Asiakkaat, joille on ilmoitettu tunti hinta, 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, kun saat tarjouspyynnön.



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 ovat lähteneet tarjoamaan alennuksia Citydealin, Grouponin ja vastaavien palveluiden kautta. Pahimmillaan tästä on seurannut se, että oikeaa listahintaa maksavat asiakkaat eivät ole mahtuneet ostamaan palveluita, vaan esimerkiksi ravintola on ollut täynnä asiakkaita, joista yritys teki tappiota. Tästä seurasi usein vielä palvelun laadun heikkeneminen, 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 palvelustasi.

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 – ne on myös 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 eli 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 yösi ilmaiseksi. On täysin normaalia pyytää suurempaa palkkiota sitä vastaan, että teet työn kiireaikataululla.

Kirjaa omaan hinnastoosi ylös vaikkapa 20 % kiirelisä.

Huomioi alennukset 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 satunnaisille. 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 tässä 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 vain on 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 heitetyltä. 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.**



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 saattaakin 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 onihan 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.

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

Esimerkiksi mainoksen myötä asiakas saa 100 uutta asiakkaita, jotka tuottavat yritykselle 10 000 euroa 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 freelancerkoodari 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 kannattamattomille 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 enempää, kun on tottunut edulliseen hintaan. Jos kuitenkin olet erehtynyt myymään liian halvalla, miten hintaa voi nostaa ja kuinka paljon?

Hintoja ei tule muuttaa hetken mielijohteesta, sillä hinnan pitäisi pysyä samalla tasolla jonkin aikaa muutoksen jälkeen, yleensä ainakin vuoden. Mieti siis tarkkaan, mille tasolle asetat hinnan. Yleensä järkevä lisäys on noin 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 helpompaa 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 freelancertuttusi 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 varausmaksuna tai materiaaleista aiheutuvia aloituskuluja vastaavan summan verran etukäteen.

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

Mikä arvonlisäverokanta laskuun?

Laskuun on lisättävä arvonlisävero laskutettavan palvelun arvonlisäverokannan mukaisesti. Pääsääntöisesti laskujen verokanta on yleinen ALV 24 %.

Esimerkiksi näissä töissä alv-kanta on 24 %:

- graafinen suunnittelu
- konsultointi
- kouluttamattoman hierojan hieronta (ei Valviran rekisterissä)
- personal trainer -palvelut
- siivous
- kirjoitustyöt (ei teokseksi luokiteltavat)
- valokuvaus

Poikkeuksia ovat esimerkiksi

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

Rakennuslalla on voimassa käänteinen arvonlisävero rakennusalan yritystä laskutettaessa.

Tehdyn työn tulee olla kuitenkin jotakin seuraavista:

- 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. Yritysassiakkaiden kanssa sovittuihin hintoihin lisätään yleensä arvonlisävero päälle. Ilmoita hintasi siis muodossa 1 000 € + alv 24 %.

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 asiakkaasi on helpompi ymmärtää, mistä palvelun hinta koostuu.



Hinnoitteluperiaate- esimerkkejä aloittain

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

Oheen olemme koonneet esimerkkejä joidenkin suosittujen kevytyrittäjyys- ja freelanceralojen 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 graafikon 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.)

Digimedian, markkinointiviestinnän, markkinointitutkimuksen, tietoalan, pelialan sekä muotoilun ja muiden luovien alojen

ammattiyhdistys **Digimama ry:n** verkkosivujen kautta löytyy Erityisalojen toimihenkilöliitto ERTO ry:n vähimmäispalkkasuositus työsuhteessa toimiville markkinointiviestinnän, -tutkimuksen sekä digimedia-alan osaajille. Vähimmäispalkkasuositus on työkokemuksesta riippuen pääkaupunkiseudulla 2 326 €–4 249 €/kk ja pääkaupunkiseudun ulkopuolella 1 859 €–3 313 €/kk (ERTO ry).



Kevytyrittäjän, jonka laskutussummasta vähennetään arvonlisävero ja palkan sivukulut, tulee itse arvioida, paljonko tulisi laskuttaa ja tehdä töitä, jotta pääsisi samalle ansiotasolle työsuhteessa olevien graafisten suunnittelijoiden kanssa.

Suomen freelance-journalistit ry:n

verkkosivuillaan julkaiseman **Journalistiliiton** työmarkkinatutkimuksen mukaisiin graafisen suunnittelijan kuluihin ja toimittajan keskimääräiseen tulotasoon pohjautuvan laskelman mukaan useimpien lehdistön graafisten suunnittelutöiden tuntilaskutushinnaksi muodostuu 81 €/h + alv (Suomen freelance-journalistit ry). Hinnoittelun perusteena on tunti-, sivu- tai kappaleveloitus. Suuremmissa kokonaisuuksissa freelancer voi laskea työlle kokonaistarjouksen.



Valokuvaajat

Suomen freelance-journalistit ry:n verkkosivuillaan julkaiseman laskelman mukaan, kun huomioidaan Journalistiliiton tutkimukseen perustuvat valokuvaajan työvälinekulut, muodostuu valokuvaajan laskutussummaksi 206 € (ei sis. alv). Tähän summaan sisältyy kuvausaikaa yksi tunti sekä lisäksi yksi tunti kuvankäsittelyä.

Lisätunneista tulisi sivuston mukaan laskuttaa 111 €/h. (Suomen freelance-journalistit ry)

Usein valokuvaajat kuitenkin hinnoittelevat työnsä valmiiksi packageiksi, kun on kyse kuluttaja-asiakkaille tehdyistä töistä, kuten

esimerkiksi hääkuvauksista. Tällöin tulisi laskea sellainen pakettihinta, että tuntilaskutussumma jää järkeväksi, kun huomioidaan kuvaukseen, kuvausjärjestelyihin, palaveriin ja kuvien käsittelyyn kulunut aika.

Valokuvauksen hinnastoja löytyy paljon verkosta, joten omaa hinnoittelua on helppo verrata kilpailijoihin. Koska esimerkiksi hääkuvien kohdalla selkeää sesonkia ovat kesäviikonloput, veloittavat kuvaajat yleensä varausmaksun, jota ei palauteta, jos asiakas peruu kuvauksen.





Kääntäjät

Kääntäjät hinnoittelevat työnsä 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 tärkeää osata arvioida oma työtahti hinnoittelua tehdessä.

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

Oman osaamistason lisäksi käännösnopeuteen vaikuttaa tekstin vaikeusaste ja se tulisikin huomioida myös hinnoittelussa. Hintaa tulisi arvioida muun muassa sen mukaan, mistä kielestä on kyse, sisältyykö tekstiin erikoissanastoa, kuinka kiireellinen työ on ja mihin käyttötarkoitukseen käännös 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 *Asiatekstikäöntäjien palkkiotiedustelu 2010* mukaan tutkittujen 20 eri kielisuunnan arvonlisäverottomien hintojen mediaanit vaihtelivat seuraavasti:

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



Yötyölisää veloittavat vastaajat pyysivät yöllä tehtävästä 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 kolmen ja kuuden kuukauden paketit. Lisäksi monet personal trainerit tarjoavat noin tunnin kestäväää kertaluonteista kuntosaliohjausta tai puolen tunnin konsultaatiota kiinteään hintaan.





Siivoojat

Kiinteistöpalvelualan työehtosopimuksen vuoden 2018 palkkataulukon mukaan alan työntekijöiden tuntipalkat vaihtelevat välillä 10,50 €–14,92 €/h riippuen työtehtävän vaativuudesta.

Palkkausjärjestelmässä on määritelty työtehtävän vaativuuden arviointiperusteet. (Palvelualojen ammattiliitto PAM ry 2013, 16–47.)

Kevytyrittäjän on kuitenkin huomioitava, että laskutussummasta vähennetään arvonlisävero ja palkan sivukulut ja asiakkaalta on siksi laskutettava enemmän kuin mitä tuntipalkka olisi tavallisessa työsuhteessa esimerkiksi siivousalan yrityksen palveluksessa.

Siivouspalvelujen hintatasosta saa melko hyvän käsityksen tutkimalla verkosta erilaisten siivouspalveluja tarjoavien yritysten hinnastoja. Siivouspalvelun hintaa määritettäessä on hyvä huomioida siivouspalvelun sisältö, siivouksen ajankohta, siivottavan kohteen koko ja matkoista aiheutuvat kustannukset. Lisäksi on hyvä huomioida tarvittaviin välineisiin kuluvat investoinnit. Siivouspalvelun hintaan vaikuttaa myös se, onko kyse kerta siivouksesta vai vakioasiakkaasta.

Siivouspalveluiden markkinoinnissa kannattaa muistaa hyödyntää asiakkaan mahdollisuus kotitalousvähennykseen.





Lopuksi

Perehdyttyäsi oman alasi hintatasoon ja sen kuluihin määritä palveluillesi hinta.

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.

Palvelualojen ammattiliitto PAM ry. 2018. Kiinteistöpalvelualan työntekijöitä koskeva työehtosopimus 1.2.2018–31.1.2018.

Luettavissa: <https://www.pam.fi/wiki/kiinteistopalvelualan-tyoehtosopimus.html> Luettu 4.5.2018.

Suomen freelance-journalistit ry. Kuinka lehdistön freelancer hinnoittelee työnsä 2018? Luettavissa: <http://www.freet.fi/palkkiot-ja-sopimukset/miten-free-journalisti-hinnoittelee-tyonsa/> Luettu 3.5.2018

Suomen Muusikkojen Liitto ry. Suomen Muusikkojen Liitto ry:n Klubi ja ravintolakeikkojen palkkatariffi.

Luettavissa: <http://www.muusikkojenliitto.fi/wp-content/uploads/2018/01/ravintolatariffi2017.pdf>. Luettu 4.5.2018

Toimihenkilöliitto ERTO ry. Vähimmäispalkat markkinointiviestinnän, - tutkimuksen ja digimedian aloille.

Luettavissa: <https://www.erto.fi/tietoa-ertosta/tiedostopankki?dir=7-palkkasuosituksset-ja-tyoehtosuositukset>. Luettu 3.5.2018.

Vähimmäispalkkasuositus yksityisille liikunta-aloille 1.1.2014.

Luettavissa: https://www.erto.fi/component/sl_filebank/?action=download&file=60-afc4e85627faf1362b6f13bc87dc13f1487738d1a1cec40ded50e5d1fd53feb6. Luettu 3.5. 2018.

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.

Vuonna 2012 perustettu UKKO.fi on Suomen suurin kevytyrittäjyyspalvelu, joka mahdollistaa laskutuksen yksityishenkilönä ilman omaa yritystä.

Tutustu palveluun osoitteessa

www.UKKO.fi