

HINNOITTELUN ABC

Menestyvän yrityksen kannattavuus perustuu suunnitelmalliseen toteutukseen, seurantaan ja reagointiin. Kannattavan hinnoittelun rakentamisessa sinua auttaa Palman Hinnoittelupolku -malli sekä ProAgria Yrityspalvelujen asiantuntijat.

KANNATTAVA HINNOITTELU PERUSTUU

- Kohtuulliseen voitontavoitteluun
- Todellisiin kuluihin
- Toiminnan kustannustehokkuuteen (mm. ostot, hävikki)
- Kustannus- ja kataseurantaan
- Asiakkaiden tuntemiseen
- Maltillisiin hinnanalennuksiin ja järkeviin asiakasetuihin

KANNATTAVUUS MUODOSTUU KOLMESTA KIVIJALASTA

- Tekemisestä
-> kilpailukyky, innovaatiot, tehokkuus, fokus, yhteistyö ja verkostot
- Asiakaskokemuksesta
-> palvelu, laatu, myynti, markkinointiviestintä, asiakkaan tunteminen
- Talousosaamisesta
-> laskenta ja hinnoittelu, talouden hallinta ja seuranta

**HINNOITTELU ON YRITYKSEN
KANNATTAVUUDEN MERKIT-
TÄVIN YKSITTÄINEN TEKIJÄ!**

HINNOITTELE OIKEIN

- A) kustannusten kattamiseksi
- B) voiton saavuttamiseksi -> kannattavuus
- C) toiminnan kehittämiseksi -> kilpailukyky

HINNOITTELU

Millaista voittoa tavoittelet yrityksellesi tulevana tilikautena?

Mitkä ovat yrityksen suurimmat kuluerät?

Mitä kuluja syntyy myynnin määrästä riippumatta?

KANNATTAVA YRITYS

Palveluyrityksen kannattavuus riippuu yrityksen toiminta-asteesta, eli siitä miten suuri osa työajasta voidaan laskuttaa asiakkaalta.

KANNATTAVUUS

Millainen on yrityksesi toiminta-aste?

Miten tekemistä voitaisiin tehostaa?

Millainen yhteistyö muiden yritysten kanssa edistäisi kustannustehokkuutta?

OIKEA HENKILÖSTÖ ON KULTAA

Palvelualoilla yrityksen suurin kuluerä on yleensä henkilöstön palkat. Henkilöstö on usein asiakaskokemukseen ja asiakastyytyvyyteen vaikuttava tekijä.

HENKILÖSTÖ

Millaiset ovat yrityksesi kiinteät kulut jaettuna työntekijöiden määrällä?

Ketkä ovat yrityksesi käyntikortit ja avainhenkilöt asiakaskokemuksen näkökulmasta?

Miten sitoutat ja varmistat pysyvyyden ja palvelun laadun?