



HINNOITTELUOPAS

UKKO.fi

2021

SISÄLLYSLUETTELO

3 Alkusanat

4 Laskutussumma on enemmän kuin bruttopalkka

5 Kevytyrittäjän sivukulut

5 Paljonko haluat tienata?

Esimerkki: valokuvaajan palkka

Esimerkki: siivoojan palkka

Esimerkki: muusikon keikkapalkka

8 Hinnan määrittäminen

9 Tuntiveloitus, projektihinta vai pakettihinta?

11 Unohda alihinnoittelu

13 Mielikuva myy!

14 Näin perustelet hinnan asiakkaallesi

15 Hinnan nostaminen

16 Varaudu myös mahdollisiin riskeihin

Mikä arvonlisäverokanta laskuun?

Sisältyvätkö arvonlisävero ja kulut hintaan?

18 Hinnoitteluperiaate-esimerkkejä aloittain

Graafiset suunnittelijat

Valokuvaajat

Kääntäjät

Muusikot

Personal trainerit

Siivoojat

20 Lopuksi

21 Lähteet

Alkusanat

Uuden aloittaminen on mahtavaa. Koko kehosi täyttyy innosta ja 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 jatkatoimintaasi.

Kuukauden jälkeen huomaatkin yhtäkkiä, että tililläsi ei ole tarpeeksi rahaa. 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 siirtyvien on monesti hankalaa hahmottaa oikeaa laskutushintaa ensi alkuun.

Tuntuu harmilliselta tehdä kaikki muuten oikein, mutta hinnoitella itsensä väärin. Kirjoitimme tämän oppaan, koska olemme huomanneet monen aloittelevan itsenäisen yrittäjän tarvitsevan neuvoa oman työnsä hinnoittelussa. Laatomme käyttäjäkyselyssä jopa yli 60 % vastaajista kaipasi enemmän tietoa työn hinnoitteluun.

Tässä oppaassa perehdymme seuraaviin:

- mistä hinta koostuu?
- kuinka määrität oikean hinnan palvelullesi
- psykologisen hinnoittelun alkeet

Toivomme, että näistä vinkeistä on sinulle apua!

Helsingissä kesällä 2021
UKKO.fi:n markkinointitiimi



Laskusumma on enemmän kuin bruttopalkka



Olet kenties ollut perinteisessä työsuhteessa – sellaisessa, josta saat bruttopalkkana ilmoitettavan kuukausipalkan. 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 ohella 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 muun muassa työvälineet ja työstä aiheutuneet kulut, kuten matkat, sekä loma- ja sairausajan toimeentulo.

Huomaa myös, että perinteisissä työsuhteissa saat kuukausipalkan, 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

Tulolaskurillamme voit laskea, paljonko laskutussummasta jää käteen tai paljonko sinun tulisi laskuttaa, jotta saisit netto- tai bruttopalkaksi määrätyn summan.

▶▶ Tulolaskurimme löydät täältä!

Kevytyrittäjän sivukulut



Arvonlisävero

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

UKKO.fi-palvelumaksu

Palvelumaksu on UKKO.fi:n komissio. Se vähennetään kevytyrittäjän palkasta maksun yhteydessä.

Lisäveloitus

Lisäveloitukseen sisältyy mm. riidaton oikeudellinen perintä, erilaisia sopimusmalleja sekä oppaita.

Ennakonpidätys

Verovähennys, joka tehdään bruttopalkasta palkanmaksun yhteydessä.

YEL-maksu

YEL tarkoittaa yrittäjän eläkevakuutusta, joka sinunkin on kevytyrittäjänä otettava, jos seuraavat ehdot täyttyvät:

- Työtulosi on vähintään 8063,57 euroa vuodessa ja 672 euroa kuukaudessa (vuonna 2021; huomioi, että määrä muuttuu vuosittain)
- Kevytyrittäminen laskutuspalvelun kautta on toistuvaa, eli lähetät useamman kuin yhden laskun tai toimintasi kauttamme jatkuu vähintään neljä kuukautta
- Olet 18–69-vuotias
- Et saa työeläkelakien mukaista vanhuuseläkettä.

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

Paljonko 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 käteen haluamasi summa.

Et tietenkään voi laskuttaa koko vuoden palkkaa ensimmäiseltä asiakkaaltasi; sinun tulee myös laskea, montako asiakasta sinun pitää hankkia vuodessa, kuukaudessa, päivässä ja tunnissa. Lisäksi sinun on arvioitava, paljonko kullekin asiakkaalle tai työtehtävälle tulee varata aikaa.

Asiakkaat eivät myöskään ilmesty itsestään, vaan myynnille ja markkinoinnille kannattaa varata omaa 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. Sinun onkin hyvä laittaa rahaa säästöön silloin, kun töitä on paljon. Voit myös yrittää tasata asiakasvirtaa tarjoamalla alennusta hiljaisina kausina.



Esimerkki: Valokuvaajan palkka

Valokuvaajana toimiva Minna laskuttaa koko hääpäivän kuvauksesta 900 € +alv 24 %, eli yhteensä 1 116 €. Summaan sisältyy kuvauksen suunnittelutapaaminen ja koko päivän dokumentointi aamusta iltaan. Tämän lisäksi Minnalla kuluu runsaasti työaikaa kuvien läpikäyntiin ja niiden jälkikäsittelyyn. Koska hääpaikalle on matkaa, kertyy Minnalle vielä 72 ajokilometriä.

Paljonko Minnalle jää keikasta käteen?

Vuonna 2021 kilometrikorvaus on 0,44 €/km. Kilometrikorvaus on siis $72 \times 0,44 = 31,68$ €. Lisäksi Minna ilmoittaa kokopäivärahan, jonka suuruus on 44 euroa. Matkakulut ja päiväraha ovat siis yhteensä $31,68 \text{€} + 44,00 \text{€} = 75,68 \text{€}$.

| | |
|------------------------------------|-----------------|
| Laskutussumma (ei sis. alv) | 900 € |
| Kilometrikorvaus | - 31,68 € |
| Päiväraha | - 44,00 € |
| Bruttopalkka | 827,76 € |
| Ennakonpidätys | - 124,16 € |
| Nettopalkka | 703,60 € |
| Lisäveloitus | -24,01 € |
| Palvelumaksu | -41,39 € |
| Kilometrikorvaus | + 31,68 € |
| Päiväraha | + 44,00 € |
| Maksetaan tilille | 713,88 € |

15 % ennakonpidätykselle Minnalle jää käteen 713,88 euroa.





Esimerkki: Siivoajan palkka

Tiina aikoo työllistää 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 juurikaan ole. 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 sairausvakuutusmaksu ja lisäveloitus, saadaan tilille maksettava summa.

Nettopalkka 3251,62 €
YEL-vakuutus* - 764,13 €
Sairausvakuutusmaksu - 62,19 €
Palvelumaksu - 203,23 €
Lisäveloitus - 117,87 €
Maksetaan tilille 2104,20 €

***YEL-vakuutus on kevytyrittäjälle pakollinen vain tiettyjen ehtojen täyttyessä; nämä mainitsimme Kevytyrittäjän sivukulut -luvussa.**

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
- työtuntien määrän vaihtelu kuukausittain
- pesuaineista ja muista työvälineistä sekä matkoista aiheutuvat kulut

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: Muusikon keikkapalkka

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

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

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

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

| | |
|--------------------------|-----------------|
| Bruttopalkka | 320,00 € |
| Ennakonpidätys | - 32,00 € |
| Nettopalkka | 288,00 € |
| Palvelumaksu | - 16,00 € |
| Lisäveloitus | - 9,28 € |
| Maksetaan tilille | 262,72 € |

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

Hinnan määrittäminen



Hinnan määrittäminen

Mieti kulut selvitettyäsi, mikä on alin mahdollinen hinta, jolla työn teko on kannattavaa ja mihin hintaan olet valmis työskentelemään.

Muista kuitenkin, että hinnan alentaminen on aina helpompaa, kuin hinnan noston perustelevinen asiakkaalle.

Tästä johtuen onkin parempi asettaa hinta aluksi hieman 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 tuleekin miettiä, mihin kohtaan hintakilpailussa haluaa sijoittua. Sinun kannattaa pohtia, pystytkö tuottamaan

- paljon ja nopeasti
- kustannustehokkaammin kuin kilpailijasi
- vähän, mutta laadukkaammin kuin kilpailijasi



Mitä sellaista erityistä tarjoat, josta asiakkaasi ovat valmiita maksamaan ekstrapä?

Tutustu kilpailijoidesi hinnoitteluun. Alasi yleiseen hintatasoon perehtymällä löydät hyvät suuntaviivat oman työsi hinnoittelulle. Hinnat eivät aina löydy suoraan kilpailijoiden verkkosivuilta, mutta voit kysellä neuvoa esimerkiksi 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.

Epäroitkö oman työsi arvoa? Siinä tapauksessa hinta kannattaa aluksi asettaa oman alasi keskipalkkion tasolle.

Laatu vai kustannustehokkuus?

Työn hintaan vaikuttavat muun muassa

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

Tuntiveloitus, projektihintaa vai pakettihintaa?

Valitessasi hinnoittelumalliasi sinulla on käytössäsi yleensä kaksi erilaista vaihtoehtoa työn hinnoitteluun. Voit valita joko tuntihinnoittelun tai projektihinnoittelun.

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 tuntihintaa asiakkaalle ja tehdä töitä sovittu määrä. Tuntihinnoittelun suurin ongelma on kuitenkin se, että se on asiakkaalle vaikeasti ostettava.

Asiakkaan on tiedettävä tarkasti, kuinka kauan tietyn projektin tai palvelun valmistamiseen kuluu aikaa. Yleensä asiakkaat ostavat palveluita sen vuoksi, etteivät he itse osaa tehdä kyseistä asiaa. Tämän vuoksi asiakkaalle on helpompaa, jos hänen ei myöskään tarvitse arvioida palvelun toteuttamiseen kuluvaan 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 % ennakonpidätyksellä vain noin 25 euroa. Voit tarkistaa luvut tulo-laskuristamme.

50 euron tuntihintaa voi siis kuulostaa kalliilta, mutta todellisuudessa se on lähes minimihintaa, jolla satunnaisia töitä kannattaa tehdä. Tämän vuoksi projektin hinnoittelu urakkipalkalla 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 helpompi ostaa. Asiakas tietää tällöin yhden hinnan, jolla hän saa haluamansa valmiin palvelun. Esimerkiksi valokuvaajan palveluita on helpompi ostaa urakkahinnoitteluna.

Esimerkiksi häävalokuvauksessa asiakasta kiinnostaa se, että hän saa elämänsä tärkeimmästä päivästä laadukkaat ja 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, ovat käännettävissä urakkahinnoitukseksi. Tämä vaatii toki huolellisen pohjatyon ja arvioinnin, joka kannattaa laskuttaa erillisenä kokonaisuutena.

Urakkahinnoittelu vaatii työn toteuttajalta enemmän tietoa ja osaamista. Silloin on osattava arvioida mahdollisimman tarkasti, kuinka pitkä aika työn parissa kuluu. Tämän lisäksi tulee varautua yllätyksiin; fakta on se, että välillä projekteihin menee enemmän aikaa kuin alun perin suunniteltiin. Toisaalta osa projekteista sujuu taas nopeammin kuin ennalta olisi odottanut. Tämä vaihtelu tasaantuu sen paremmin, mitä enemmän keikkoja teet.

Laske kuitenkin aina tarkasti yhden keikan toteuttamiseen kuluva aika. Jos projekteihisi kuluu jatkuvasti suunniteltua pidempään, on hyvä, että osaat korjata hinnoitteluasi nopeastikin.

Kannattaa myös huomioida, että projektiin kuluva aika ei aina ole sinusta itsestäsi kiinni. Vaativa asiakas saattaa esimerkiksi 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 montako palaveria ja kuinka monta tuntia konsultointia projektiin kuuluu. Tämä on hyvä määritellä tarjouksessa ja sopimuksessa, jotta projektiin varattujen työtuntien määrä ei räjähdä käsiin ilman erillistä korvausta vaativan asiakkaan takia. Voit esimerkiksi lisätä sopimukseen tiedon siitä, 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. Se 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 kympin tuntihinnalla.

Viidensadan euron arvoinen valokuvauspaketti, joka sisältää kaiken suunnittelusta toteutukseen ja viimeistelyyn, voi asiakkaan mielessä sisältää työtä kymmenien tuntien edestä. Anna siis asiakkaallesi mahdollisuus perustella itselleen hänen maksamansa hinta. Kun asian ilmaisee näin suoraan, se voi tuntua huijaamiselta, mutta sitä se ei ole. Hinta ja palvelu ovat täysin samat, mutta asiakas on tyytyväisempi ja ostaa palvelun todennäköisemmin.

Olli Kopakkalalla, yhdellä UKKO.fi:n perustajista, on omakohtainen esimerkki tuntihinnoittelun ja urakkahinnoittelun välisistä psykologisista eroista.

”Olen tehnyt töitä verkkomarkkinoinnin konsulttina eri yrityksissä. Yritysten tuntihinnat ovat vaihdelleet noin sadan euron ja kahdensadan 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.”

Ihmisieli toimii kummallisesti, ja tämä tulisi ottaa huomioon omaa hinnoittelua suunnitellessa.

Valmis paketti säästää myös sinun aikaasi

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



Unohda alihinnoittelu



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 kuitenkin 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 palvelujen 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 takaisin.

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; se ei lopulta auta ketään alallasi, vaan johtaa kaikille epäedulliseen kierteeseen, jossa hintataso laskee. Hintojen laskiessa myös koko alan arvostus laskee vähitellen.

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

Mieti, millaisia asiakkaita haluat

Alennuksen perässä olevat asiakkaat eivät halua maksaa paljoa, ja he vaihtavat palvelua heti saadessaan alhaisemman tarjouksen muualta. 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 ja siinä ajassa kuin lupasitkin. Hinnoittele palvelusi realistisesti eli siten, että saat työt tehtyä laadukkaasti.

Kun joustat, nosta hintaa

Jos asiakkaalla on kiire ja hän pyytää sinua tekemään työn lähes mahdottomalla aikataululla, älä ryhdy joustamaan ja valvomaan öitäsi ilmaiseksi. On täysin normaalia ja oikein 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 vakituksille asiakkaille halvemmalla kuin satunnaisille. Tässä ajatuksena on, että säästät uusasiakashankinnan kuluissa sitoottamalla 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, liian halpa hinta ei ole paras ratkaisu.

Tahdotko 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 huomioitavaa viranomaisten hinnoittelusta, kilpailusta ja tarjouksista asettamat säädökset. Lisätietoa löydät Kilpailu- ja kuluttajaviraston verkkosivuilta osoitteesta www.kkv.fi.

Näin perustelet hinnan asiakkaallesi



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; asiakas saattaa yllättäen valita kalliimman palveluntarjoajan, jos hänellä on isompi budjetti ja koska hän uskoo kalliimman olevan laadukkaampi.

Kummassakin tapauksessa on tärkeää osata perustella hinta. Kallista hintaa perustellaan esimerkiksi seuraavasti:

- avataan, mitä kaikkea asiakas hinnalla saa
- mitä kuluja työhön liittyy
- mikä on yleinen hintataso
- miksi työsi on kalliimpi

Varaudu siis etukäteen vastaamaan siihen, miksi asiakas ostaisi sinulta, kun hän saisi saman halvemmalla jostain muualta. Tämä on looginen kysymys ottaen huomioon, että asiakkaan täytyy käyttää budjettinsa mahdollisimman fiksusti.

Matala hinta taas perustellaan esimerkiksi kertomalla, miksi pystyy tekemään näin alhaisella hinnalla, eli miksi pystyy olemaan muita kilpailijoita tehokkaampi ja tuottamaan saman palvelun näin edullisesti.

Yrityksiä varten voit myös perustella ja laskea hinnan sen mukaan, mikä on sen tuoma hyöty asiakkaan liiketoiminnalle. Esimerkiksi mainoksen myötä asiakas saa 100 uutta asiakasta, 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 esimerkiksi mainontaa, joka ei suoraan johda myyntiin, tai jonka tuloksia ei voida mitata, ei hinnan perustelemisen ole niin helppoa.

Tärkeää on kertoa, mistä hinta koostuu ja pyrkiä löytämään asiakkaan budjettiin sopiva ratkaisu.

Voit myös kysyä suoraan, mikä asiakkaan budjetti on ja rakentaa tarjouksen siltä pohjalta. Tämä on järkevämpää kuin aivan liian kalliin tarjouksen tekeminen.

Jos et osaa perustella hintaasi itse, ei asiakaskaan varmasti osaa.

Hinnan nostaminen



Aloittaessaan freelance-koodarina 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 määränasiakkaita, 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 muuta vaihtoehtoa 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: jos on kerran 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. Mitä vähemmän pyydät, sen helpompi asiakkaan on vastaanottaa korotus. Toisaalta on hyvä varata hintapyyntöön tinkivaraa ja pyytää hieman enemmän kuin mitä oikeasti haluat, jotta pääsisit tavoitteeseesi.

Tosiasia on, että asiakkaat eivät pidä hintojen nousemisesta. Hinnan nostaminen saattaakin johtaa asiakkaan menettämiseen. Tämä kannattaa huomioida, mikäli olet riippuvainen asiakkaan tuomista säännöllisistä tuloista.

Ilmoita hintamuutoksesta hyvissä ajoin etukäteen ja kerro päivämäärä, jolloin hinnat muuttuvat.

Esimerkiksi vuodenvaihteen yhteydessä on hyvä ajankohta muuttaa hintoja; myös muut palvelut tekevät usein näin, sillä vuoden vaihtuessa myös 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 hinnoittellessasi!

Mikäli huomaat, että jotkin asiakkaat osoittautuvat liian huonosti maksaviksi, voit antaa heille vähemmän kokeneen freelancertuttusi yhteystiedot – aloittelijat kun yleensä haluavat tehdä pienemmilläkin palkkioilla saadakseen täytettä ansioluettelonsa. 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 maksuehdon täytyy suositusten mukaan olla vähintään 14 päivää, mutta yritysasiakkailta 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, sillä pankkisiirrot, kulujen käsittely ja palkanlaskenta vievät 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 etukäteen aina kirjallinen sopimus, jossa on kuvattu työn sisältö, hinta, toimitus- ja maksuehdot, osapuolten vastuut sekä muutosten seuraamukset. Sopimus auttaa sinua, mikäli asiakas ei maksa 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 on yleinen alv-kanta:

- graafinen suunnittelu
- konsultointi
- kouluttamattoman ryhmäliikuntaohjaajan ohjaus
- personal trainer -palvelut
- siivous
- kirjoitustyöt (ei teokseksi luokiteltavat)
- valokuvaus

Poikkeuksia ovat esimerkiksi

- esiintymispalkkioiden laskutus alv 0 %
- koulutettu ryhmäliikuntatuntien ohjaaja alv 0 %
- kirjoitustyöt (teokseksi luokiteltavat) alv 0 %



Rakennusalalla 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, 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 kevytyrittäjä- 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).

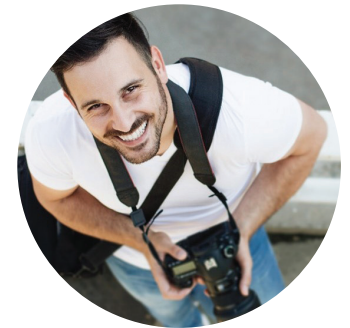
Digimedian, markkinointiviestinnän, markkinointitutkimuksen, tietöalan, pelialan sekä muotoilun ja muiden luovien alojen ammattiyhdistys Digimama ry:n verkkosivujen kautta löytyy Erityisalojen toimihenkilöliitto ERTO ry:n vähimmäispalkkasuositus työsuhteessa toimiville markkinointiviestinnän, -tutkimuksen sekä digimedia-alan osaajille. Vähimmäispalkkasuositus on työkokemuksesta riippuen pääkaupunkiseudulla 2441 €–4 460 €/kk ja pääkaupunkiseudun ulkopuolella 1 952 €–3 287 €/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 110,50 €/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 123€ /h (Suomen freelance-journalistit ry). Palkkiosuosituksen summaan lisätään 15%, kun ne kattavat kuvan jatkuvan julkaisuoikeuden lehdessä ja lehden verkkosivuilla.



Usein valokuvaajat kuitenkin hinnoittelevat työnsä valmiiksi paketeiksi, kun on kyse kuluttaja-asiakkaille tehdyistä töistä, kuten 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 etukäteisen varausmaksun. Sitä ei palauteta, jos asiakas peruukin 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 Asiatekstikääntäjien 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 lauantaan sekä aattoina 145,60 €.

Bändin yhdysmiehen palkkioksi suositellaan 131 €/päivä ja lauantaan 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 voimassa olevat suositukset ja työehdot.



Personal trainerit

**Toimihenkilöliitto ERTO ry:n ja Erityistoi-
mihenkilöt 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 kestävästä kertaluonteista kuntosali-
ohjausta tai puolen tunnin konsultaatiota kiinteään hintaan.

Siivoajat

Kiinteistöpalvelualan työehtosopimuksen
vuoden 2021 palkkataulukon mukaan alan
työntekijöiden tuntipalkat vaihtelevat
välillä 11,02 €–15,67 €/h riippuen työtehtä-
vän vaativuudesta.

Palkkausjärjestelmässä on määritelty
työtehtävän vaativuuden arviointiperus-
teet (**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 tutki-
malla verkosta erilaisten siivouspalveluja tarjoavien yritysten hin-
nastoja. Siivouspalvelun hintaa määritettäessä on hyvä huomioida
palvelun 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 kertaluontoi-
sesta siivouksesta vai vakioasiakkaasta.

**Siivouspalveluiden markkinoinnissa kannattaa
muistaa hyödyntää asiakkaan mahdollisuus
kotitalousvähennykseen.**

Lopuksi

Määritä palvelullesi hinta, kun olet perehtynyt hyvin oman alasi
hintatasoon ja kuluihin. Vasta kokeiltuasi hintoja näet, kuinka ne
toimivat käytännössä.

Hinnoitteluosaaminen kertyy parhaiten kokemuksen kautta, ja
kehityt pikkuhiljaa taitavammaksi hinnoittelijaksi!



Lähteet

- Gorschel'nik, 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. Asiatekstikääntäjien palkkiotiedustelu 2010: Suorat asiakkaatjakäännöstoimistototovatkaksi erimaaailmaa. Suomen kääntäjien ja tulkkien liitto ry. Luettavissa: <http://www.sktl.fi/@Bin/34436/asiatekstink%C3%A4%C3%A4n-t%C3%A4jien+palkkiotiedustelu+2010.pd>. Luettu 16.6.2015.
- Palvelualojen ammattiliitto PAM ry. 2020. Kiinteistöpalvelualan työntekijöitä koskeva työehtosopimus 1.2.2020–28.2.2022. Luettavissa: https://www.pam.fi/media/kiinteistopalvelualan-tyontekijoi-ta-koskeva-tes-010220_280222.pdf
- Suomen freelance-journalistit ry. Kuinka lehdistön freelancer hinnoittelee työnsä? Luettavissa: <https://www.freet.fi/palkkiot-ja-sopimukset/miten-free-journalisti-hinnoittelee-tyonsa/> Luettu 2.6.2021
- Suomen Muusikkojen Liitto ry. Suomen Muusikkojen Liitto ry:n Klubi ja ravintolakeikkojenpalkkatariiffi. Luettavissa: https://www.muusikkojenliitto.fi/wp-content/uploads/2021/06/Liksalista_2021_v7.pdf Luettu 2.6.2021
- Toimihenkilöliitto ERTO ry. Vähimmäispalkkatmarkkinointiviestinnän,- tutkimuksen ja digimedialoille. Luettavissa: <https://www.erto.fi/tietoaertosta/tiedostopankki?dir=7-palkkasuosituksat-jatyo-ehtosuosituksat>. Luettu 2.6.2021.
- Vähimmäispalkkasuositus yksityisille liikunta-aloille 1.1.2014. Luettavissa: https://www.erto.fi/component/sl_filebank/?action=download&file=60-afc4e85627faf1362b6f13bc87dc13f1487738d1a1cec40ded50e5d1fd53feb6. Luettu 3.5. 2018.

JÄIKÖ JOKIN MIETITYTTÄMÄÄN?

Kevytyrittäisyys:

asiakaspalvelu@ukko.fi
09 6980 934 (arkisin kello 8-18)

Toiminimiyrittäisyys:

asiakaspalvelu@ukkopro.fi
09 4272 0861 (arkisin kello 9-16)

UKKO.fi

Julkaisija
UKKO.fi

Taitto
Jonne Seppälä