

**55 VINKKIÄ, JOIDEN  
AVULLA NOSTAT  
TAKSASI TAIVAISIIN**

JARI PARANTAINEN

**HINNOITTELU ON  
HELPPOA JA HAUSKAA**

ALMA TALENT  
Helsinki 2017

Tilaa Hinnoittelu on helppoa ja hauskaa -kirja > [shop.almatalent.fi](http://shop.almatalent.fi)

Copyright © 2017 Alma Talent Oy ja Jari Parantainen

Kansi: Sirpa Puntti

Taitto: NotePad

ISBN 978-952-14-3172-2

ISBN 978-952-14-3173-9 (sähkökirja)

BALTO print, Liettua 2017

*Anna palautetta: [protoimitus@almamedia.fi](mailto:protoimitus@almamedia.fi)*

# Miksi lukisit tämän kirjan?

Työtuolini kangas kulahti puhki. Lähetin verhoilijalle tarjouspyynnön. Kerroin, että hänen palvelunsa lisäksi ainoa vaihtoehtoni olisi marssia ostoksille. Jos haluaisin uuden vastaavan, tusinalla tavalla säädettävän järeän valvomotuolin, se maksaisi kaupassa puolitoista tonnia.

Tilasin työn verhoilijalta. Kun kuukausia myöhemmin sain laskun, sen näytti tältä:

Kangas	140,00 €
Kankaan rahti	19,77 €
Muut materiaalit	37,20 €
Työ	272,80 €
Kuljetukset	49,60 €
Arvonlisävero	119,49 €
<b>Yhteensä</b>	<b>617,37 €</b>

## Miksi lukisit tämän kirjan?

Tarkoitukseni ei ole nyt parjata poloista yrittäjää. Hän on varmasti tehnyt parhaansa tavalla, jota tuhannet hänen kollegansa toistavat joka päivä. Mutta näen hänen laskussaan monta huolestuttavaa oiretta.

1. En tietenkään ole kiinnostunut, paljonko verhoilija on maksanut vaikkapa kankaan rahdista. Silti hän ilmoittaa sentin tarkkuudella summan, jota en pysty toteamaan sen enempää oikeaksi kuin vääräksiään.
2. Työn osuus on alle kolmesataa euroa. En tiedä, kauanko tuolin purku- ja verhoilutyöhön todella kului. Mutta veikkaan, ettei tuntipalkaksi jää kaksista summaa.
3. Minulla ei ole aavistustakaan, paljonko verhoilutyön pitäisi maksaa. Ainoa todellinen vertailukohtani oli uuden vastaavan tuolin hinta – eli 1 500 euroa. Miksi laskuni loppusumma oli siis 617,37 euroa? Eikö mikä tahansa alle puolentoista tonnin veloitus olisi voinut mennä läpi?
4. Kerroin käsityöläiselle senkin, ettei kaupasta suinkaan saa millaisia tuoleja tahansa. Halusin nimenomaan firmani virallista väriä, eli kirkkaan punaista kangasta, entisen tylsän tummansinisen tilalle. Mutta lähellekään oikeaa sävyä ei tehtaiden valikoimissa näkynyt.

Luultavasti yrittäjä ajatteli, että kilpailijat määräävät hänen hintansa, mikä usein onkin totta. Mutta tässä tapauksessa en edes harkinnut kilpailuttamista. Mitä hyötyä siitä olisi ollut? Enhän tietenkään halunnut tilata työtä mahdollisimman halvalla (eli hinnasta päätellen huonolta) verhoilijalta.

Jos yrittäjä olisi hinnoitellut palvelunsa vaikkapa juuri alle tuhannen euron psykologisen rajan 985 euroon, hän saanut työnsä osuudesta 135 prosenttia enemmän laskutusta. Mutta ei siinä vielä kaikki: jos työn omakustannus oli vaikkapa 200 euroa, sen kate olisi noussut kuusinkertaiseksi!

Ennen kaikkea verhoilijan pedantisti eritelty lasku kertoo siitä, että hän hinnoittelee palvelunsa omien kustannustensa kattamiseksi. Kun hän esittelee kulujaan ostajalle, hän ajattelee niiden toimivan hinnan perusteluina.

Samalla verhoilija opettaa ostajan kiinnittämään huomionsa aivan vääriin asioihin eli omiin kuluihinsa. Niillä taas ei ole mitään tekemistä sen kanssa, mistä olin halukas maksamaan.

Siitä tässä kirjassa on kysymys, rakas lukijani. Aivan ensimmäiseksi yritän saada sinut irti perinteisestä kustannuspohjaisen hinnoittelun ikeestä. Lopulta on kaikkien etu, että saat työstäsi korvauksen, joka vastaa todellista tuottamaasi hyötyä tai arvoa.

Espoossa 1.6.2017

*Jari Parantainen*

tuotteistaja

Noste Oy

# Miten vinkit liittyvät toisiinsa?

Voit kaikin mokomin silmällä vinkin sieltä ja toisen täältä. Ne liittyvät kuitenkin toisiinsa näin:

## *1. Mikä estää hinnoittelusta kannattavasti?*

Jotta hinnoittelu olisi helppoa ja hauskaa, joudut ensin pesemään aivosi. Kulttuurimme kuhisee väärinkäsityksiä, sitkeitä myyttejä ja henkisiä esteitä. Ne saavat järkevätkin ihmiset reagoimaan oman etunsa vastaisesti – ja samalla he vahingoittavat koko yhteiskuntaamme.

Vinkit 1–13 tähtäävät siihen, että pääsisit vähitellen eroon edes pahimmista harhaluuloistasi.

## *2. Miten haarukoit tuotteellesi oikean hinnan?*

Tietenkin suurin osa muista yrittäjistä, asiantuntijoista ja johtajista ravistaa hintansa hihasta. Yleensä he päätyvät lukemiin, jotka

eivät vastaa tuotteen tai palvelun todellista arvoa. He menettävät rahaa aivan turhaan.

Vinkit 14–49 esittelevät yksinkertaisen kolmivaiheisen menetelmän, jonka avulla haarukoit hintasi kohdalleen.

### **3. Kuinka korostat hintaasi?**

Luultavasti haarukointisi osoittaa, että olet polkenut hintojasi. Pääset siis korottamaan niitä, mikä sinänsä on mukavaa puuhaa. Mutta sitten joudut ikävä kyllä kertomaan uutiset myös asiakkaillesi. Se vaatii munaa.

Vinkit 50–57 auttavat yli noista elämäsi pahimmista päivistä. Tosin jälkikäteen naureskelet, että ei se nyt niin vaikeaa ollutkaan.

### **4. Miten puolustat uutta hintaasi?**

Jokainen laihduttaja tietää, ettei painon pudotusvaihe ole läheskään se vaikein. Hankalinta on pitää paino uusissa lukemissa. Sama pätee hinnoitteluun.

Kun olet vihdoin korjannut hintasi järkeviksi, vaikeinta on sen jälkeen pitää ne sellaisina.

Olet itse pahin vihollisesi. Keksit kaikki mahdolliset perustelut, miksi jokaisen yrityksesi ovesta sisään horjahtaneen ohikulkijan pitäisi saada mojavasti alennusta.

Vinkit 58–72 keskittyvät siihen, että oppisit puolustamaan korottamiasi hintoja tästä hamaan tappiin.

### **5. Tsemppiä**

Vinkit 73–77 kertovat lopuksi, millaista asennetta tarvitset, kun hinnoittelubilet ovat ohi. Arki alkaa.