

CONSEJOS PROFESIONALES (EPISODIO 3): ¿CÓMO FIJAR EL PRECIO DE SUS CREACIONES?

De : Les pies bavardes

Astuces de pro

COMMENT FIXER LE PRIX DE SES CRÉATIONS ?



Les Pies Bavardes



0 minutos

¿Cómo calcular el precio de venta?

Bienvenido a nuestra serie de vídeos en colaboración con Les Pies bavardes. En este cuarto episodio, Mélanie nos da sus amables consejos sobre cómo calcular el precio de venta adecuado para sus creaciones.

Esta es una pregunta complicada, que muchos empresarios creativos temen. Porque, como verás en este vídeo, ¡el precio de una creación no se fija por casualidad!

Vender un producto significa fijar un precio. ¿Demasiado o demasiado poco? Es difícil fijar el precio adecuado para tus creaciones, incluso puede convertirse en una auténtica pesadilla.

¿Un precio demasiado alto? ¡Eso es lo que dices! Pocos diseñadores de joyas se atreven a fijar precios que consideran elevados. Y sin embargo, ¡no hay nada de qué avergonzarse!

Recuerde los vídeos anteriores de Mélanie sobre el posicionamiento de la empresa, las creaciones artesanales se refieren a la gama media, e incluso a la gama alta cuando se trata de piezas únicas.

¿No es lo suficientemente caro? Ahí es donde radica el problema. No podrá vivir de su actividad. Y, a largo plazo, su microempresa corre el riesgo de quebrar.

¿Cómo se fija un buen precio de venta?

Para calcular un precio de venta, hay que tener en cuenta la realidad económica:

- el precio de coste, también llamado precio de coste, es decir, lo que ha costado crear la empresa. Corresponde a los gastos fijos en proporción a la creación (alquiler, electricidad, Internet, teléfono, etc.) + el coste del material utilizado + el coste del equipo. el coste del equipo utilizado + el tiempo de trabajo (salario) el tiempo de trabajo (salario),
- el margen (beneficio del negocio),
- gastos variables (gastos bancarios, gastos de VSE, etc.),
- gastos varios,
- URSSAF.

¿Qué sueldo tiene un autoempresario? Sí, tienes que pensar en el salario que quieres pagarte, porque ser joyero (incluso a tiempo parcial) es una profesión.

Paracalcular su salario deseado, necesitará conocer su tarifa por hora. Y es usted quien debe fijarlo. Una vez más, no es fácil establecer un salario justo, pero ¿aceptarías no ser pagado por tu trabajo si estuvieras empleado? ¿No? ¡Pues es lo mismo!

Como microempresarias, las mujeres empresarias suelen optar por aplicar un salario mínimo, es decir, el salario mínimo. Pero como propietario de un negocio, con responsabilidades, ¿por qué no reclamar una tarifa horaria más alta, como en cualquier otra empresa? Los charlatanes recomiendan fijarlo en un mínimo de 20 euros por hora.

¿Crees que es demasiado? Sin embargo, esta tarifa horaria sólo corresponde al tiempo de creación y no tiene en cuenta las ventas, las sesiones fotográficas, la redacción de las fichas de producto, la actualización de la página web, las redes sociales...

¿Cuál es el margen de un artesano? Cuando hablamos de margen, nos referimos al beneficio de su empresa. En los oficios artesanales, todos los campos combinados, oscila entre el 50 y el 60% del precio de coste.

El margen se utilizará para invertir en su negocio y en futuros proyectos, exposiciones, para comprar equipos y, por qué no, para pagarse una prima de vez en cuando.

Sería muy sencillo si nos detuviéramos ahí. ¡Pero no! Aquí es donde entra en juego un segundo punto: ¡el aspecto emocional! Tiene que ver con la autoestima, el miedo a ser juzgado, el miedo a ser criticado, el hecho de no poder asumir altos precios de venta... Y, sobre todo, es lo que le impide fijar el precio adecuado para sus creaciones.

Sentirse cómodo vendiendo tus creaciones artesanales está bien, pero piensa en la rentabilidad de tu negocio.

Así que lo habrás entendido: calcular el precio de venta no es tan difícil, el aspecto económico debe primar sobre el emocional. Sólo hay que saber dejar de lado la carga emocional (¡fácil de decir!). Pero eso será objeto de otro vídeo de Les Pies Bavardes.

Resultado