

# ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

Терехов Андрей

# // О чем будем говорить:

1. Подходы к ценообразованию на рынке  
или “девственный хаос”
2. Оценка себестоимости проекта, смета
3. Формирование клиентской цены
4. Демпинг и защита от него

# // Подходы к ценообразованию

1. Пальцем в небо
2. По конкурентам
3. Фиксированная стоимость по типам проекта
4. Оценка трудозатрат

# // Себестоимость проекта

Продаем производящие ресурсы!

# // Себестоимость проекта

Структура затрат компании:

1. Зарплатный фонд - 60%  
    производство (30%)  
    менеджмент, обслуживание (30%)
2. Аренда офиса, питание, расходные материалы, и пр. - 15%
3. Бонусы от проекта (sales, PM) - 5-10%
4. Налоги - 10-15%
5. Реклама, маркетинг - 5%

# // Себестоимость проекта

Формирование расчетного коэффициента

$$K=3-4$$

Как выглядит смета:

Этап работ	Роль 1	Роль 2	К	Итого:
Этап 1	X часов			\$
Этап 2	Y часов	Z часов		\$

\* Другой К на фриланс, субподряд, закупки

# // Себестоимость проекта

Расчет почасовой сметы:

- Руководители производственных отделов
- Менеджер проекта

~~Оптимизм~~ Риски

*\* Определение ставки специалиста: не просто зарплата!*

Нормативы:

- Упрощение presale
- Контроль производительности

# // Формирование клиентской цены

1. Норма прибыли
2. Ситуация на рынке
3. Анализ деятельности конкурентов
4. Sales skill
  - Фактические достоинства
  - Искусство продажи

Факторы изменения цены:

- Изменение стандартных документов, формата работы, оплаты
- Предоставление исходников
- Отсутствие лейбла на сайте, невозможность упоминания в портфолио

# // Демпинг 😞 | и защита от него 😊

1. Скидочный
2. “Тактика РБК”
3. Демпинг “просевшего конкурента”
4. По первому проекту с прицелом на долгосрочное сотрудничество

// Спасибо!

Задавайте вопросы! 😊