# 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

Продаем производящие ресурсы!

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, РМ) 5-10%
- 4. Налоги 10-15%
- 5. Реклама, маркетинг 5%

Формирование расчетного коэффициента

$$K = 3 - 4$$

#### Как выглядит смета:

Этап работ	Роль 1	Роль 2	K	Итого:
Этап 1	Х часов			\$
Этап 2	Ү хчасов	Z часов		\$

<sup>\*</sup> Другой К на фриланс, субподряд, закупки

Расчет почасовой сметы:

- Руководители производственных отделов
- Менеджер проекта

#### <del>Оптимизм</del> 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! 😂