Selluf.

TEMPLATE

KOSTPRIJS BEREKENEN

Bereken vanuit welk tarief je de waarde van je producten en diensten moet samenstellen om je kosten te kunnen dekken

Bij dit template hoort een Excelbestand dat je in de mail kunt terugvinden. Voor de Googlesheet kun je hier de online template vinden en kopiëren:
Google Sheet template

WAAROM EEN KOSTPRIJS

Een kostprijs is richtinggevend of de tijd die je aan diensten en verkoop besteed zinvol genoeg is om je bedrijf draaiende te houden. Tegelijkertijd is een kostprijs belangrijk om je als brand transparant neer te kunnen zetten. Jij moet weten waar je voor staat, waar jij juist het onderscheid maakt. Je cijfers kennen en weten hoeveel liefde en aandacht jij besteed aan je klanten is heel veel waard.

WAT IS EEN KOSTPRIJS?

Dit template helpt je eerst bepalen wat je minimaal moet kosten, om je eigen kosten te kunnen dekken. Vervolgens help ik je om realistische verkoopprijzen te bepalen die passen bij wat jij jezelf waard vindt.

UURPRIJS VS WAARDE

Een kostprijs geeft letterlijk weer wat je minimaal per uur of per product moet verdienen om uit je kosten te zijn. Je kostprijs is het laagste bedrag dat je per uur in rekening moet brengen om uiteindelijk quite te kunnen draaien.

Zelf ben ik een enorme voorstander van prijs per dienst en product. Een totaalwaarde. Uurtje factuurtje is verleden tijd mist vaak juist de toegevoegde waarde die je zelf graag wil bieden.

Toch begint de basis van je prijzen met die prijs per uur. Je wilt immers terug kunnen zien wat ieder uur dat jij voor iemand bezig bent uiteindelijk moet opleveren. Mijn advies is op basis van dit template en document vervolgens een totaalprijs voor je diensten en producten te definiëren. Jij weet dan in theorie nog hoeveel uur daar tegenover staat, maar in je communicatie naar buiten toe ziet de klant enkel de vaste prijs staan. Je kunt op die manier alles meenemen dat jij als expert nodig acht om kwaliteit te leveren voor je klant.

STAP 1 | KOSTEN BEREKENEN

De allereerste stap om dit template in te kunnen vullen is het inzichtelijk maken van al je kosten. Je hebt maandelijkse kosten en je hebt variable kosten. Het laatste zijn kosten die misschien wel frequent zijn, maar niet elke maand terugkomen.

1A

Variabele kosten omzetten naar maandkosten

Breng je variabele kosten in beeld. Stel dat je 3x in het jaar een externe partij in zet voor het beheer van het software pakket dat jij levert aan je klanten. Die kosten komen per keer neer op €300. Gemiddeld zet je ze 3 keer in een jaar in. Jaarlijks besteed je dus €900. Deel deze €900 door 12 maanden en je weet wat je gemiddeld per maand moet reserveren voor deze kosten. Doe dit voor al je variabele kosten en reken ze om naar maandkosten die je kunt invullen.

Omschrijf al je variabele kosten en zet erachter wat je omgerekend naar maand voor kosten maakt.

1B

Je maandkosten

Nu je je variabele kosten in beeld hebt, kun je aan de slag met de vaste maandkosten. Je maakt meer kosten dan dat je denkt. Denk aan domeinnamen die je ergens hebt staan, abonnementen op software pakketten die je niet gebruikt, zoals mailchimp. Check je Paypal en creditcard voor kosten die je daar "eventjes" op gezet hebt maar die voor je bedrijf bedoeld zijn. Variabele kosten zijn ook je inkoopkosten. Kosten die je maakt om materiaal of producten voor je salon in te kopen. Kijk 1 of 2 jaar terug in je cijfers. Wat heb je per jaar uitgegeven? Kijk naar de trend van dit jaar in je cijfers. Hoeveel heb je tot nu toe uitgegeven? Probeer het bedrag naar rato om te zetten per jaar. Deel vervolgens dit bedrag door 12 maanden om te bepalen wat je per maand kwijt bent aan inkoop.

Maak een opsomming van al je vaste maandkosten en zet de bedragen er bij.

Vul nu in de Excelsheet je kosten in, zowel variabele als vaste kosten, alles omgezet naar maand.
Maak eventueel extra rijen aan *(liefst in het midden van bestaande rijen, zo neemt het totaal automatisch je nieuwe rijen mee in de optelling)*

Check de formules aan het einde, zodat je er zeker van bent dat de totaalbedragen kloppen. Anders lopen ook andere optellingen verkeerd.

STAP 2 | UREN BEPALEN

Nu heb je het makkelijke deel gehad. We gaan nu de diepte in van je bedrijf. We gaan inzichtelijk maken hoeveel tijd je eigenlijk nodig hebt om 1 dienst in zijn totaliteit uit te voeren voor een klant. Hier gaan we dus ook meenemen alle uren die je nooit doorberekend, maar die je dus wel nodig hebt om uit de kosten te komen.

2A

Je diensten & producten

Breng al je diensten en producten in kaart die je komende maanden actief onder de aandacht gaat brengen en die af zijn op inhoud.

STAP 2 | UREN BEPALEN

Voordat je deze dienst rechtstreeks aan je klant uitvoert gaan er een aantal stappen aan vooraf. Je maakt het materiaal dat je nodig hebt voor deze dienst, je voert gesprekken met leads en zorgt dat ze deze dienst gaan afnemen, je doet administratieve handelingen om ze klant te maken, je voert intakegesprekken. Al deze taken behoren bij de voorbereidingsfase. Maak alle stappen die je zet inzichtelijk en ken er tijd aan toe. Ik verplicht je bij deze bij alles een half uur extra op te tellen. (gewoon omdat ik weet dat je denkt dat het niet nodig is dit in rekening te brengen, maar dat is het wel. Je krijgt dus een totaal in voorbereiding

Doe hetzelfde voor de dienst zelf. Je dienst neemt een uur, dagdeel, dag of week in beslag. Maar denk ook aan reistijd, documenten of verslagen maken, nabellen, coaching, etc. Zet het totaal aantal tijd van de dienst erbij

Als je dienst is afgelopen zet je nog een aantal stappen. Je klant belt of appt nog eens na, je stuurt een mailtje uit, je plant een telefonische nabespreking in. Alles dat je doet moet gevat worden in deze uren. Zet ook hier je totaal erbij.

Hoeveel uren heb je in totaal gedraaid voor deze dienst? Bepaal voor al je diensten per fasen het aantal uur en vul het totaal hieronder in. Voeg je uren daarna toe aan de Excelsheet.

2B

Uren aan fasen toekennen

Breng al je diensten en producten in kaart die je komende maanden actief onder de aandacht gaat brengen en die af zijn op inhoud.

STAP 3 | AANTAL KLANTEN BEPALEN

We gaan nu bepalen hoeveel klanten je gemiddeld kunt/wilt hebben voor per dienst dienst. Stel dat je bij 2a bepaalt hebt dat je voor dienst 1 12 uur kwijt bent voor 1 persoon/groep, bepaal dan nu hoeveel klanten/groepen je voor deze dienst in een maand wilt hebben. Just so you know: in een maand zitten gemiddeld 22 werkdagen van 12 uur. Je hebt dus per maand 264 uur beschikbaar. Houdt het realistisch!

3

Klanten toekennen

Vul per dienst in hoeveel klanten je op maandelijkse basis wilt bedienen. Is het compleet? Vul je aantallen dan in op de Excelsheet. Het bestand gaat dan rekenen.

STAP 4 | VERKOOPPRIJS BEPALEN

Je hebt nu je excelbestand ingevuld en het document heeft nu zelf uitgerekend wat je kostprijs per uur is.

Wat je in alle gevallen nog moet doen voor je verder kunt naar de volgende stap is bij deze kostprijs het voor jou geldende btw tarief erbij optellen. Dit is vooral van belang als je voor particulieren werkt. Je kostprijs is in dat geval kostprijs + 9% of 21%btw. Voor particulieren is de prijs die jij communiceert altijd inclusief btw. Die BTW moet jij weer afdragen. Als je hem dus niet in rekening brengt voordat je je winstmarge over je kostprijs berekenend, hou je minder winst over.

Nu heb je buiten je kosten (waaronder je salaris) nog niets met je bedrijf verdiend. Je hebt nog geen winst gemaakt. Vanaf dit punt krijg je alle vrijheid om te bepalen hoe groot die winst is. Nu is de belangrijkste vraag: "Wat wil je per uur schoon verdienen? Schoon betekent in dit geval, zonder dat er nog kosten afgaan. Stel dat je kostprijs €21,50 is. En jij bepaalt dat je per gewerkt uur €30 wil verdienen. Je verkoopprijs wordt dan: €21,50+30 = €51,50

Hier zijn geen regels. Je bent helemaal vrij om zelf je verkoopprijs te bepalen.

Vul je verkoopprijs per uur in, in het Excelbestand.

Het bestand rekent automatisch uit, wat je omzet met winst is, en wat je winst in totaal is op de diensten en de uren die je hebt opgegeven.

STAP 5 | AAN DE SLAG MET JE SALES

Nu heb je inzicht in de volgende dingen:

- Je vaste maandkosten
- Je variabele kosten
- De uren die echt in je dienst(en) gaan zitten
- Het aantal klanten dat je per maand gemiddeld kunt bedienen
- Je kostprijs per uur (inclusief 9% of 21% btw)
- Je verkoopprijs per uur

Met deze basis is het raadzaam je eigen prijzen nog eens te herzien en opnieuw te berekenen.

Veel plezier met dit inzicht.

Hey jij,

wat ontzettend goed dat je orde op zaken gaat stellen en meer inzicht wil in wat je nu eigenlijk moet verdienen.

Ik hoop dat je met dit template alvast de eerste stap zet richting een identiteit neerzetten die goed voelt voor jou én anderen.

Je cijfers kennen en begrijpen is daar een belangrijk onderdeel van.

In Selluf member-only vindt je nog meer templates, werkboeken en -bladen die je echt helpen Selluf aan te pakken en door te pakken. Als je merkt dat het toch allemaal wat oppervlakkig voelt en je wilt écht doorpakken, dan is het Selluf Platform wellicht een goede aansluiting voor je. Vanaf €35 per maand beschik je over al mijn video's, programma's en lessen op de gebieden van marketing, sales, eigen waarde, financiën en meer.

BEKIJK SELLUF