



TT VALMENNUS

# Löydä tie tuloksellisuuteen oikean hinnoittelun avulla

Hinnoitteluvaimennus yrityksille

Timo Toivanen

oivalluttaja, yrittäjä, yritysvalmentaja,  
toimitusjohtaja



# Timo Toivanen, TT Valmennus Oy

- KTM, yrittäjyys ja pienyritysten johtaminen, laskentatoimi ja yritys juridiikka
- Yritysvalmentajana yli 1 000 valmennustapahtuman kokemus
- Omistajayrittäjä, yksi työntekijä, tavoitteena kannattava kasvu. Yritys perustettu 1.1.2015.
- TT Teesit:
  - Osaa asiasi, vuorovaikutus puree, intouta, rautalangoita ja oivalluta.
- Yhteystiedot:
  - [timo.toivanen@ttvalmennus.fi](mailto:timo.toivanen@ttvalmennus.fi)
  - [fi.linkedin.com/in/titoivanen](https://fi.linkedin.com/in/titoivanen)
  - [ttvalmennus.fi](http://ttvalmennus.fi)
  - Twitter: @ttoivalluttaja

Hinnoittelu - Timo Toivanen



# Illan päätteeksi käsiteltävät kysymykset



FT VALMENNUS

- Mitkä olivat valmennuksen tärkeimmät opit?
- Mitä valmennuksen asioista pystyt hyödyntämään omassa yrityksessäsi/työssäsi?



# Sisältö



TT VALMENNUS

- Pohjustus
- Hinnoittelu ja sen merkitys liiketoiminnalle
- Hinnoittelumenetelmiä
- Hinnoittelustrategia





TT VALMENNUS

# POHJUSTUS

# Kannattavuuden käsitteitä



TT VALMENNUS

- Tuloslaskelma
- Liikevaihto
- Katetuotto / myyntikate
- Poistot
- Tulos / voitto



# Yrityksen talouden toiminnan terveyskolmio



TT VALMENNUS

**Maksuvalmius**

**Vakavaraisuus**



**Kannattavuus**



# Yrityksen laskentatoimen tuottama tieto



TT VALMENNUS

## Sisäinen laskentatoimi

Johto ja muut  
pääöksentekijät

- Budjetit
- Kustannuslaskelmat
- Hinnoittelulaskelmat
- Investointilaskelmat
- Ennusteet

## Ulkoinen laskentatoimi

Ulkoiset sidosryhmät

- Tuloslaskelma
- Tase
- Rahoituslaskelma
- Veroilmoitus







TT VALMENNUS

# HINNOITTELU JA SEN MERKITYS LIIKETOIMINNALLE

# Hinta kilpailukeinona



TT VALMENNUS

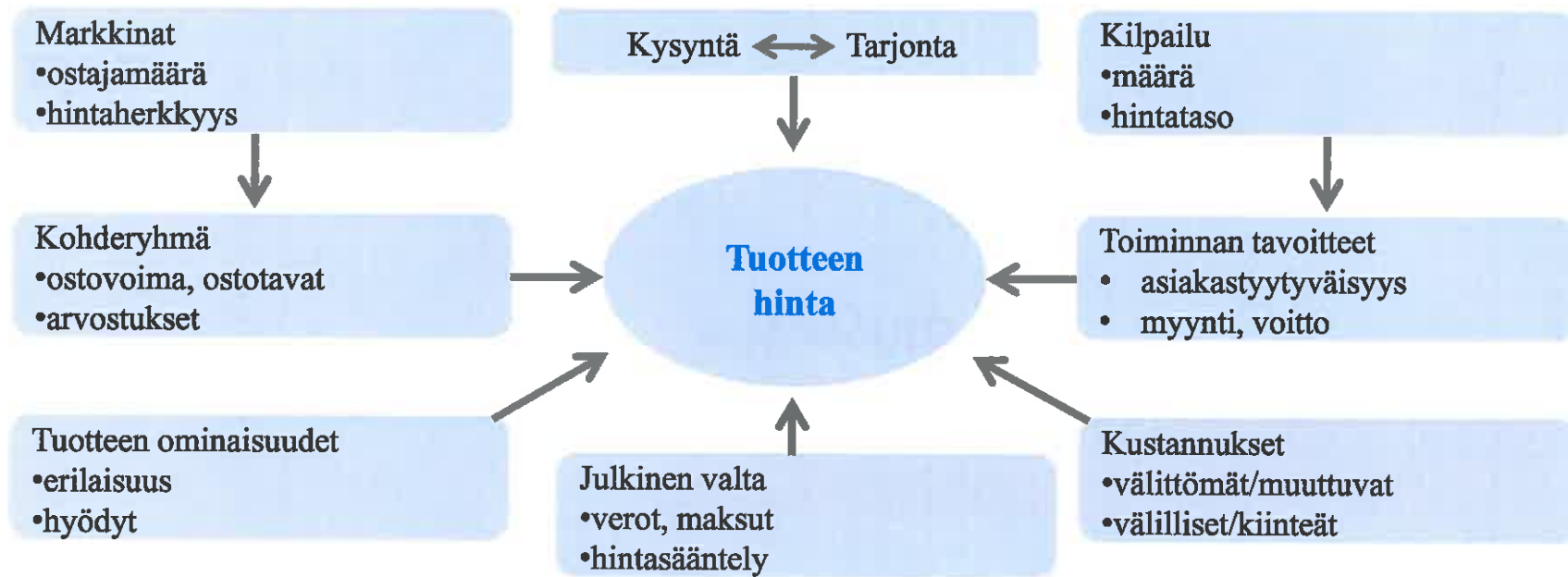
- Tuotteen arvon mittari ja muodostaja
  - Kilpailuun vaikuttava tekijä
  - Kannattavuuteen vaikuttava tekijä
  - Tuotteen asemointiin vaikuttava tekijä
- 
- Hintapäätökset perustuvat liikeideassa määriteltyyn ansaintamalliin, visioon ja strategiaan.



# Hinnoitteluun vaikuttavia tekijöitä



TT VALMENNUS



# Hinnoittelualue



TT VALMENNUS

## Hinnoittelu- alue

### Hinnan yläraja

- Kysyntä

### Hinnan alaraja

- kustannukset



# Arvonlisäveron muodostuminen



- Arvonlisävero lasketaan verottomasta hinnasta, joka on perusarvo eli veron peruste 100 %. Veron suuruus on pääsääntöisesti 24 %.



verollinen hinta = 124% verottomasta hinnasta



# Arvonlisäveron laskeminen



TT VALMENNUS

$$\text{alv} = \text{veroton hinta} \cdot 0,24 \quad \text{tai} \quad \frac{\text{verollinen hinta} \cdot 0,24}{1,24}$$

$$\text{verollinen hinta} = \text{veroton hinta} \cdot 1,24$$

$$\text{veroton hinta} = \frac{\text{verollinen hinta}}{1,24}$$



# Arvonlisävero hinnoittelussa



TT VALMENNUS

- Ensin määritetään tuotteelle tavoiteltu veroton myyntihinta
- Tämän jälkeen lisätään siihen arvonlisävero
- Kuluttajakaupassa vielä viimeisenä tarkastellaan onko lopullinen verollinen myyntihinta ns. houkutteleva ja järkevän näköinen





TT VALMENNUS

# HINNOITTELUMENETELMIÄ



# Hinnoittelumenetelmien jaottelua



TT VALMENNUS

- Kustannusperusteiset menetelmät
  - Esim. katetuottohinnoittelu
- Markkina- tai kilpailuperusteiset menetelmät
  - Esim. kilpailijoiden hintojen jäljittely
- Asiakasperusteiset menetelmät
  - Esim. asiakkaan arvoperusteinen hinnoittelu



# Katetuottohinnoittelu



TT VALMENNUS

Tuotteen muuttuvat kustannukset  
+ Katetuottotavoite  
= Veroton myyntihinta  
+ ALV  
= Verollinen myyntihinta



# Katetuottohinnoittelu, esimerkki



- Määritetään tuotteelle ensin katetuottotavoite eli haluttu kateprosentti (myyntikate), jonka jälkeen lasketaan tuotteen myyntihinta seuraavalla kaavalla

$$\text{Myyntihinta} = \frac{\text{Muutuva kustannus}}{1,00 - \text{kate\% (desimaalimuodossa)}}$$

- Esimerkki: Palvelutuotteen tavoiteltu myyntikate on 60 % ja sen muuttuva kustannus (tuottamisen henkilöstökulu) on 30,00 €

$$\frac{30,00\text{€}}{1,00 - 0,60} = 75,00\text{€}$$

- Tuotteen verottomaksi myyntihinnaksi muodostuu 75,00 €.



# Hinnoittelukerroin



TT VALMENNUS

- Tuotteelle määritetään ensin katetuottotavoite → lasketaan hinnoittelukerroin

$$\text{Hinnoittelukerroin} = \frac{100}{100 - \text{kate\%}}$$

- Myyntihinta = ostohinta x hinnoittelukerroin
  - Esim. KTP 60 % ja muuttuva kustannus 30,00 €

- Hinnoittelukerroin:  $\frac{100}{100 - 60} = 2,5$

→ Veroton myyntihinta:  $30,00 \text{ €} \cdot 2,5 = 75,00 \text{ €}$



# Palvelujen hinnoittelumenetelmiä



TT VALMENNUS

- Aikaperusteinen tai resurssin käyttöön perustuva
  - esim. personal trainer, konsultointi tai lakiasianhoito
- Urakka- ja suoriteperusteinen hinnoittelu
  - esim. talon rakentaminen
- Palvelutasohinnoittelu
  - asiakas maksaa valitsemansa palvelutason mukaan
- Ominaisuus- tai liitännäishinnoittelu
  - esim. vakuutukset, ohjelmistot tai liikuntapalvelut
- Kysyntäperustainen kapasiteettihinnoittelu
  - Esim. tiettyyn kellonaikaan edullisemmat hinnat



# Uudempia hinnoittelumalleja



TT VALMENNUS

- Taloudellisen hyödyn malli
  - Pyritään arvioimaan asiakkaan samaa hyöty (usein rahallinen) ja hinnoittelemaan sen mukaan.
- Tulonjakomalli
  - Palvelun tuotanto- tai jakeluketjussa jaetaan loppuasiakkaalta saatava hinta ketjun toimijoiden kesken (esim. prosenttiosuuksina)
- Freemium-hinnoittelu
  - Annetaan asiakkaalle ilmainen palvelu ja otetaan hintaa lisäpalveluista, esim. mobiilipelit tai mobiilisovellukset



# Kysymyksiä hinnoittelumenetelmistä



TT VALMENNUS

- Mikä on paras hinnoittelumenetelmä?
- Kannattaako yrityksen aina pyrkiä maksimoimaan oma katteensa tuotteita hinnoiteltaessa?
- Kannattaako kilpailijoiden hinnoittelua seurata vai onko järkevämpää keskittyä omaan tekemiseen?



# Tuotekehityksen pohjalta muodostetun uuden tuotteen hinnoittelu



TT VALMENNUS

- Miten suunnittelun ja jatkokehityksen aiheuttamat kustannukset huomioidaan myytävän tuotteen hinnassa?
  - mm. prototyyppien ja demojen valmistus ja tuottaminen
  - Kaupallistamisesta aiheutuvat kustannukset
- Tuotteen tuottamisen aiheuttama työkustannus
  - Työkustannusten ymmärtäminen ja laskeminen
- Materiaalit
- Kaikki muut aiheutuneet kustannukset
  - Mitä ikinä ne voivatkaan olla?
- Minkälainen kate pitäisi saada?
- Miten suojataan (IPR)? Patentoidaanko? Mikä on patentin arvo?





# Kolme tärkeintä hinnoittelussa huomioitavaa näkökulmaa



TT VALMENNUS





TT VALMENNUS

# HINNOITTELUSTRATEGIA

# Hinnoittelustrategia lyhyesti kysymyksinä



TT VALMENNUS

- Mikä on hinnoittelun merkitys liiketoiminnallemme?
- Miten hinnoitellaan?
- Mitä huomioidaan?
- Kuka on vastuussa?
- Miten erottaudumme?
- Minkälaisen mielikuvan haluamme muodostaa yrityksestämme ja tuotteistamme?



# Hinnoittelustrategiaan vaikuttavia menetelmiä ja valintoja



TT VALMENNUS

- Elinkaarihinnoittelu
- Psykologinen hinnoittelu
- Alhaisin hinta vs. korkein hinta
  - Esim. suurtuotannon edut tai hetkellinen ns. kermankuorinta
- Verkostojen hinnoittelu
- Vakiotuote vs. täysin omaleimainen/räätälöity tuote
- Hintadifferointi
  - Esim. asiakkaan ostokyvyn, maantieteellisen alueen tai kausivaihtelun mukaan
- Sopimushinnat
  - Esim. SaaS-hinnoittelu
- Laadun variointi
  - Palvelutasot
  - Laatutasot
- Vaikuttaminen markkinaan
  - Markkinaosuuden kasvattaminen
  - Kilpailijoiden markkinoille tulemisen estäminen
- Alennusjärjestelmä ja -politiikka
- Maksuehdot
- Hinnan esittäminen ja viestintä



# Alennukset



TT VALMENNUS

- Missä tilanteissa alennusta kannattaa antaa?
- Kuinka paljon alennusta kannattaa antaa?
- Kuka päättää alennuksista?



# Kysymyksiä hinnoittelustrategiasta



TT VALMENNUS

- Mitä asioita hinnoittelustrategiassa tulisi huomioida?
- Milloin asiakkaalle kannattaa antaa alennusta?



# Kehittämisisideat



TT VALMENNUS

- Laadi itsellesi tai yrityksellesi selkeä hinnoittelustrategia.
  - Esim. Hinnoittelustrategiaan vaikuttavia menetelmiä ja valintoja –diassa mainitut asiat huomioiden.



# Loppupohdinnat



TT VALMENNUS

- Mitkä olivat valmennuksen tärkeimmät opit?
- Mitä valmennuksen asioista pystyt hyödyntämään omassa yrityksessäsi/työssäsi?





# Verkostot ovat yrittäjälle mittaamattoman tärkeitä.



## 1. Verkostoidun mielelläni kanssasi LinkedInissä.

- Jos lähetät verkostoitumiskutsun, mainitsethan kutsussa päivämäärän ja tapahtuman nimen.
- Jos olit tyytyväinen esitykseni antiin, **käythän kannattamassa mieleistäsi osaamistani (Skills & Endorsement / LinkedIn).**

## 2. Jos joku valmennuksen asioista jäi vielä askarruttamaan, **lähetä ihmeessä kysymyksesi/kommenttisi sähköpostilla osoitteeseeni: [timo.toivanen@ttvalmennus.fi](mailto:timo.toivanen@ttvalmennus.fi)**

- Mainitsethan viestisi otsikossa tapahtuman nimen ja päivämäärän.





TT VALMENNUS

Onnea ja menestystä!

Kiitos.

