

Sätt ditt pris

Pristrappan i tre steg: räkna fram golvet, läs av riktmärket och våga ta betalt för premien. En kalkyl per produkt – skriv ut en sida per produkt om du har flera.

Steg 1 · Golvet & riktmärket

Produkt: _____ Storlek/vikt: _____

Golvkalkylen

Räkna per styck. Din tid är en riktig kostnad – sätt en ärlig timlön och stå för den.

Råvaror, kr/st · Förpackning + etikett, kr/st

Din tid: timmar per sats ____ × timlön ____ kr ÷ antal per sats ____ = kr/st

Omkostnader (el, lokal, frakt, svinn, avgifter – ca 15 %), kr/st

Marginal (20 % överleva · 30 % växa · 40 % premie), kr/st

MITT GOLV (summan – under detta säljer jag aldrig), kr/st

Riktmärket

Tre priser att läsa av – en karta, inte en order.

Industriprodukten på butikshyllan, kr

En annan småskalig producent, kr

Den dyraste i min kategori, kr

TIPS

Fällan: att automatiskt lägga sig i mitten av spannet. Då har någon annan satt ditt pris. Riktmärket visar vad kunden är van vid – inte vad din produkt är värd.

Steg 2 · Premien & kanalstegen

Det som gör dig speciell — på en prislapp.

Mina värdebevis

Lyssna efter bevisen: vad säger kunder som kommer tillbaka, vad fotar de, vad frågar de om?

Tre saker mina kunder faktiskt värderar — med kundens egna ord

Mitt pris

Våga ligga över riktmärkets mitt om bevisen bär. Runda priser för hantverk.

Mitt pris till konsument, kr · Skälet på hyllkanten (en rad)

Kanalstegen

En prislogik: samma konsumentpris överallt — sänk aldrig i egna kanaler.

Rekommenderat konsumentpris (inkl. moms), kr

Utpris till butik (exkl. moms), kr — över golvet? JA / NEJ

Utpris till grossist (exkl. moms), kr — över golvet? JA / NEJ

Egna kanaler (gårdsbutik, marknad): fullpris, kr

TIPS

Ligger ett utpris under golvet är svaret nej tack — eller ett högre konsumentpris. Höjer du priset 10 % och behåller 9 av 10 kunder tjänar du mer än före, med mindre jobb.