Ostoja

Zestaw przedsiębiorczyni + kalkulator cen

Policz koszty. Wyceń czas. Zaplanuj sprzedaż.

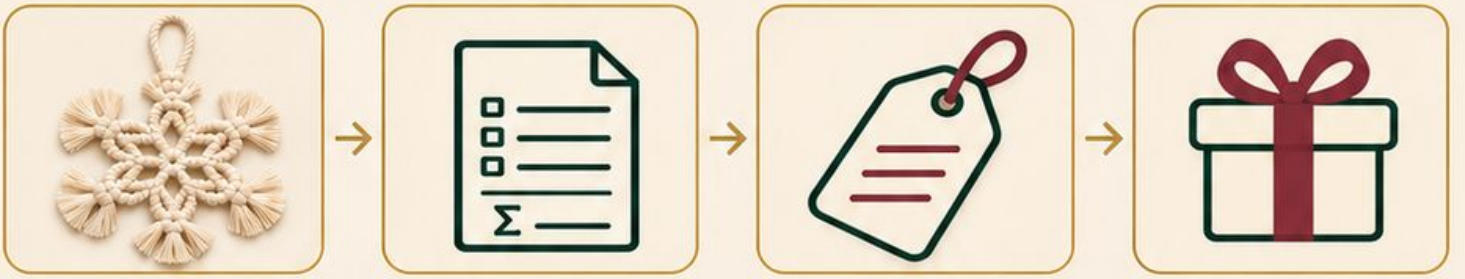


1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		

Szydełko i makrama

Od gotowej ozdoby do oferty

Wybierz jedną gotową, dopracowaną rzecz. Zapisz materiały, czas pracy i koszt opakowania.





Karta wyceny

Materiały: _____

Czas pracy: _____

Opakowanie: _____

Cena oferty: _____

- Ten zestaw pomaga policzyć cenę oraz przygotować ofertę. Nie gwarantuje sprzedaży ani określonego dochodu.
- Przykłady są hipotetyczne. Wpisuj własne koszty i aktualne opłaty kanału sprzedaży. Przepisy i podatki sprawdzaj oddzielnie.
- Kalkulator ma formę karty do ręcznego wypełnienia.

Koszt materiałów

Nie wpisuj ceny całego motka, jeżeli zużyłaś tylko część.

Koszt włóczki = cena motka × zużyte gramy ÷ gramy w motku.



Przykład: motek 50 g kosztuje 12 zł. Na ozdobę zużywasz 8 g.
Koszt włóczki: 12 × 8 ÷ 50 = 1,92 zł.

Dodaj wypełnienie, elementy konstrukcyjne, zawieszkę i pozostałe materiały. Nie licz tej samej rzeczy drugi raz.

Zmierz czas pracy

Włącz stoper podczas szydełkowania, składania, haftowania i wykańczania. Zatrzymuj go na przerwy.

Mierz także pakowanie, jeśli wykonujesz je dla każdej sztuki.







35 minut + **10 minut** + **5 minut**

Przykład:
35 minut szydełkowania
+ 10 minut montażu
+ 5 minut pakowania
= 50 minut.



= 50 minut

Zapisz wynik dla kilku egzemplarzy. Pierwsza próba zwykle obejmuje naukę wzoru; nie zakładaj, że każda następna trwa tyle samo.

Wartość godziny

Koszt pracy = liczba minut ÷ 60 × przyjęta stawka godzinowa.

Przykład: 50 minut przy stawce 30 zł/h daje 25 zł kosztu pracy.

50/60 × 30 = 25

Stawka jest twoim założeniem kalkulacyjnym. Nie jest gwarancją zarobku ani informacją o stawce wymaganej prawem.

Sprawdź, czy wybrana stawka uwzględnia czas przeznaczony na obsługę zamówień, którego nie przypisujesz do pojedynczej rzeczy.

Opakowanie i drobne koszty

Dodaj torebkę lub pudełko, papier, etykietę, zabezpieczenie i materiał do zamknięcia paczki.

Koszt dostawy wpisz tylko wtedy, gdy pokrywasz go w cenie produktu. Opłatę pobieraną osobno rozlicz osobno.



Przykład: pudełko 2 zł + papier 0,40 zł + etykieta 0,30 zł =

2,70 zł

.....	
.....	
.....	

Dolicz koszt także wtedy, gdy opakowanie kupujesz w dużym pakiecie.

Podziel koszty wspólne

Koszty wspólne mogą obejmować narzędzia, zdjęcia lub opłatę za stoisko. Wybierz przejrzystą metodę podziału.



Przykład: stoisko kosztuje 120 zł. Planujesz sprzedać 40 sztuk. Przydział wynosi 3 zł na sztukę.

120 zł : 40 = 3 zł

Jeżeli sprzedasz tylko 20 sztuk, faktyczny koszt stoiska na sprzedaną sztukę wyniesie 6 zł.

120 zł : 20 = 6 zł

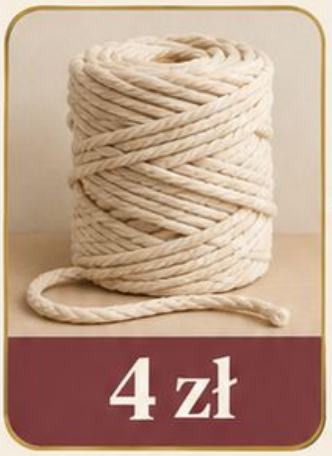
Zapisz założoną liczbę sztuk i sprawdź ją po wydarzeniu.

Baza kosztowa



Zsumuj materiały, pracę, opakowanie oraz przypisaną część kosztów wspólnych.

Przykład: materiały 4 zł + praca 25 zł + opakowanie 3 zł + koszty wspólne 2 zł = 34 zł.


4 zł

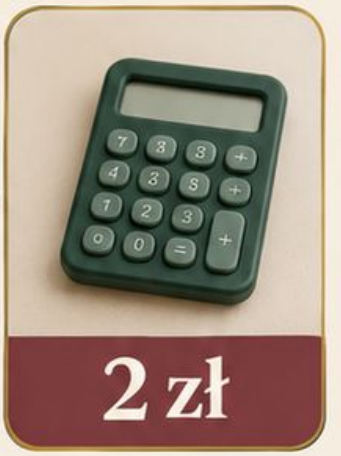
+


25 zł

+


3 zł

+


2 zł

= **34 zł**

To baza kosztowa K. Na kolejnych stronach użyjemy jej do obliczenia ceny.

Nie dodawaj tu procentowej prowizji od sprzedaży: uwzględnimy ją osobno we wzorze.

Marża a narzut

Narzut odnosi zysk do kosztu. Marża odnosi zysk do ceny sprzedaży.



Koszt 40 zł, cena 50 zł: różnica wynosi 10 zł.

Narzut:
10 ÷ 40 = 25%

Marża:
10 ÷ 50 = 20%

Te same 10 zł daje różne procenty. Gdy używasz kalkulatora z następnej strony, wpisuj marżę, nie narzut.



Kalkulator ceny

K — baza kosztowa w zł.

t — łączna opłata proporcjonalna do ceny, np. 0,10 dla 10%.

m — planowana marża, np. 0,20 dla 20%.

$$\text{Cena} = K \div (1 - t - m).$$

Warunek: $t + m$ musi być mniejsze niż 1.

Wzór zakłada opłatę naliczaną od tej samej ceny sprzedaży. Opłaty stałe za sztukę dodaj do *K*. Inne zasady naliczania wymagają osobnego rozliczenia.

$K =$ _____

$t =$ _____

$m =$ _____

Cena = _____

Przykład obliczenia



Baza K = **34 zł**. Opłata *t* = 10%.
Marża *m* = 20%.

Cena = 34 ÷ (1 – 0,10 – 0,20).

Cena = 34 ÷ 0,70 = 48,5714… zł.

Cena zaokrąglona w górę do grosza:
48,58 zł.

34 ÷ 0,70 = 48,58 zł → **49 zł**

Możesz przyjąć 49 zł. Po zaokrągleniu sprawdź opłatę i marżę ponownie; rynek nie musi zaakceptować obliczonej ceny.



Sprawdź wynik od końca



Przy cenie 49 zł i opłacie 10% prowizja wynosi 4,90 zł.

49 – 4,90 – 34 = 10,10 zł pozostaje ponad przyjętą bazą kosztową.

10,10 ÷ 49 × 100% ≈ 20,61% marży.

49 zł – 4,90 zł → **44,10 zł** – 34 zł → **10,10 zł**

Koszt twojej pracy jest już wliczony w bazę 34 zł. Nie odejmuj go ponownie.

To wynik modelu przed innymi niewpisanymi obciążeniami, np. podatkiem.

Twoja karta kosztów



Nazwa produktu: _____

Włóczka i pozostałe materiały: _____ zł

Czas: _____ min × _____ zł/h ÷ 60 = _____ zł

Opakowanie: _____ zł

Koszty wspólne na sztukę: _____ zł

Baza K, suma powyższych kosztów: _____ zł





Twoja karta ceny

1. **Baza K:** _____ zł
2. **Opłaty proporcjonalne t:** _____ % ÷ 100 = _____
3. **Planowana marża m:** _____ % ÷ 100 = _____
4. **Mianownik 1 − t − m:** _____ ; musi być dodatni.
5. **Cena K ÷ mianownik:** _____ zł
6. **Cena po zaokrągleniu:** _____ zł

Karta kontroli







- [ ] 1. Cena końcowa: _____ zł
- [ ] 2. Opłata procentowa: cena × t = _____ zł
- [ ] 3. Pozostała kwota: cena – opłata – K = _____ zł
- [ ] 4. Marża: pozostała kwota ÷ cena × 100% = _____ %
- [ ] 5. Czy wszystkie koszty zostały policzone tylko raz?

Jeśli wynik jest niższy od celu, popraw cenę lub założenia kosztowe i przelicz całość.

Dwie wersje produktu

Porównuj konkretne cechy, nie tylko kolory.



Wersja podstawowa

Wersja podstawowa: jedna ozdoba, proste opakowanie, bez personalizacji.



Wersja rozszerzona

Wersja rozszerzona: haftowane imię, pudełko prezentowe i karta pielęgnacji.

Cecha	Wersja podstawowa	Wersja rozszerzona
Ozdoba	✓	✓
Personalizacja	✗	✓
Opakowanie	✓	✓
Karta pielęgnacji	✗	✓

Policz osobno dodatkowe materiały, *minuty* pracy oraz opakowanie. Nie dopisuj stałej kwoty bez sprawdzenia kosztu.

	Wersja podstawowa	Wersja rozszerzona
Dodatkowe materiały		
Minuty pracy		
Opakowanie		

Pokaż klientce, co dokładnie otrzyma w każdej wersji.

Cena zestawu

Zestaw nie musi oznaczać dużego rabatu. Oszczędność może wynikać ze wspólnego opakowania i sprawniejszego pakowania.



9 zł → **5 zł**

Przykład: trzy osobne pudełka kosztują razem 9 zł, jedno wspólne kosztuje 5 zł. Oszczędzasz 4 zł na opakowaniu.

Przelicz bazę kosztową całego zestawu. Zastosuj właściwą prowizję i marżę do nowej sumy.

Nie odejmuj tej oszczędności ponownie po obliczeniu ceny.

Ile sztuk przygotować

Zacznij od małej partii. Zmierz czas jednej sztuki i realny czas dostępny do terminu.

Przykład: masz 12 godzin. Na zamówienia i pakowanie rezerwujesz 3 godziny. Zostaje 9 godzin.



Jeśli wykonanie ozdoby trwa 45 minut, teoretyczna pojemność wynosi 12 sztuk.





Zostaw dodatkowy zapas na poprawki. Nie przyjmuj zamówień ponad możliwości tylko dlatego, że ktoś pyta o termin.

Zdjęcia, które informują







- Zrób zdjęcie całości, zbliżenie wykończenia oraz ujęcie pokazujące skalę.
- Użyj miękkiego światła i prostego tła. Kolory na zdjęciu powinny możliwie wiernie pokazywać produkt.
- Usuń przypadkowe przedmioty, które klientka mogłaby uznać za część zestawu.
- W opisie zaznacz, które elementy są wyłącznie dekoracją zdjęcia. Nie retuszuj wad, które pozostają w gotowej rzeczy.

Gotowy opis oferty



Szydełkowa bombka z poziomymi prążkami, wykonana ręcznie z bawełny.

Wymiary: wpisz średnicę gotowej sztuki.

W zestawie: jedna bombka z zawieszką.

Kolor: wpisz rzeczywisty odcień.

Termin wykonania: wpisz aktualny termin.

Pielęgnacja: podaj metodę odpowiednią dla użytych materiałów.

To dekoracja, nie zabawka. Dodatki widoczne na zdjęciu nie wchodzą w skład zestawu, jeśli nie wymieniono ich w opisie.

Rozmowa o cenie



Klientka: „Dlaczego ta ozdoba tyle kosztuje?”

Odpowiedź: „Cena obejmuje ręczne wykonanie, staranne wykończenie oraz opisane opakowanie. Mogę zaproponować prostszą wersję, jeśli zależy pani na niższej cenie.”

Nie musisz ujawniać całej kalkulacji. Opisz konkretną wartość i zakres zamówienia.

1 → 2 → 3



Przed przyjęciem personalizacji uzgodnij pisownię, kolor i termin. Zapisz ustalenia.

Plan sezonowy



Zaplanuj pracę wstecz od terminu wysyłki, a nie od samego dnia świąt.



- Najpierw próbka i kosztorys, potem zdjęcia i mała partia, następnie przyjmowanie zamówień.
- Ustal ostatni termin zamówień z zapasem na wykonanie, poprawki i wysyłkę.
- Sprawdzaj aktualne terminy przewoźnika. Nie obiecuj doręczenia przed świętami bez podstaw.
- Po sezonie zapisz, które rzeczy się sprzedały i ile czasu naprawdę wymagały.

Podsumowanie po sprzedaży



Produkt: _____

Liczba sprzedanych sztuk: _____

Przychód ze sprzedaży: _____ zł

Rzeczywiste koszty: _____ zł

Rzeczywisty czas pracy: _____ h

Co poprawię w następnej partii: _____

Założenia kalkulatora



- Kalkulator jest autorskim modelem arytmetycznym opartym na wskazanych kosztach, opłatach i planowanej marży.
- Nie zastępuje ewidencji księgowej ani sprawdzenia podatków, praw konsumenta i zasad platformy.
- Przed sprzedażą sprawdź aktualne wymagania dotyczące twojej sytuacji i rodzaju produktu.
- Przed publikacją oferty: przelicz cenę, sprawdź wymiary, opisz zawartość oraz potwierdź termin.

- [x] **Koszty policzone**
- [x] **Czas zapisany**
- [x] **Opakowanie opisane**
- [x] **Cena sprawdzona**

Wsparcie | Ostoja — wsparcie@ostoja.online