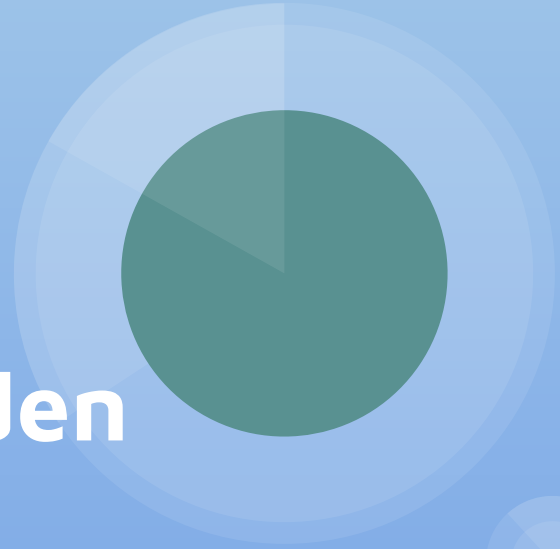


Kosmetiikkatuotteiden hinnoittelu





Oikea hinnoittelu

Tuotetta voidaan tarkastella:

A. KUSTANNUSTEN KANNALTA (paljonko tuotteen tulee maksaa, jotta tietyllä myyntimäärällä saadaan kulut katettua ja jää suunniteltu voitto).

B. MARKKINOIDEN KANNALTA (kuinka paljon asiakkaat valmiita maksamaan tuotteesta.

Tuotteet kannattaa myydä sillä hinnalla, minkä asiakkaat ovat valmiita maksamaan, vaikka alhaisempikin riittäisi.

Alihinnoittelu johtaa heikompaan kannattavuuteen. Lisäksi korkeammalla hinnalla yritykselle jää puskurivaraa myös tulevia kulujen heilahteluiden/yllättäviä kuluerien varalle.



Hinnoittelun pääperusteet

1. **Muuttuvat kustannukset:**
 - Raaka-aineet, toimituskustannukset, markkinointi, suunnittelu, kirjanpito.
2. **Kiinteät kustannukset:**
 - Vuokrat, kalusto, palkat, puhelinkulut, sähkö.
3. **Voitto tavoite.**
4. **Kilpailutilanne ja kysyntä.**

Tuotteiden hintaan vaikuttavat tekijät

Raaka-aineet:

-Millaisia raaka-aineita halutaan käyttää?

- orgaaniset raaka-aineet ovat kalliimpia kuin tavalliset/synteettiset
- harvinaiset/ erikoiset ainesosat tuovat hintaa lisää (eksoottiset kasviöljyt, harvinaiset ainekset)
- millaisia määriä tilataan; pienemmät määrät tulevat yleensä kalliimmaksi kuin isommat erät.

Pakkaus:

-Millaisia pakkausmateriaaleja halutaan käyttää?

- erikoismuotoillut lasipullot, purkit, ekologiset pakkaukset. Nämä luonnollisesti maksaa enemmän, kun taas muoviset sekä synteettiset pakkausmateriaalit ovat hinnaltaan edullisia.

Tuotekehitys:

-Kehitetäänkö itse tuotteet vai ostetaanko palvelut muualta?.

- Ulkopuolisilta ostettujen palveluiden hintahaarukka on todella laaja riippuen siitä millaista tuotetta halutaan valmistaa

Tuotteiden hintaan vaikuttavat tekijät

Valmistus:

-Valmistetaanko tuote itse vai valmistutetaanko tuote jollain ulkopuolisella taholla?.

- Kun itse alkaa valmistamaan tuotteita, yleensä alussa tuotantomäärät ovat suhteellisen pieniä, jolloin voidaan valmistus suorittaa itse, jos esim. tuotteen valmistuksessa ei tarvita erikoisvälineitä (sekoittajat, mixerit...näitäkin kyllä saa pienempinä versioina).
- Mutta kun volyymit kasvavat kannattaa laskea mitä tuotantolaitteet tulisivat maksamaan ulkopuoliselta ostettuun palveluun nähden. Isommat yritykset saattavat valmistaa edullisestikin tuotteet, koska heillä on valmiina jo riittävät koneet ja resurssit valmistaa isompia tuotanto eriä. On otettava myös huomioon, että pienemmät volyymit tulevat maksamaan enemmän ulkopuolisillakin valmistajilla.
- Kosmetiikan turvallisuus arviointi kuuluu myös osana valmistusta ennen tuotteen saattamista markkinoille. Turvallisuusarvioinnin hinta määräytyy tuotteen koostumuksesta; vesi/öljypohjainen. Vedettömät tuotteet ovat halvempia, koska niille ei tarvitse tehdä niin laajoja säilyvyys testejä. Lisäksi myös ainesosien määrä vaikuttaa tuoteturvallisuus tutkimushintaan.

Tuotteiden hintaan vaikuttavat tekijät

Logistiikka ja varastointi

- Hoidetaanko tuotteiden pakkaaminen ja lähetys itse vai ostetaanko palvelut ulkopuoliselta?
 - Jos on myyntiä ulkomaille suosittelen huolintaliikkeen palveluita(tullaus yms).
 - Alussa kun tuotanto on vielä pienimuotoista on tämä puoli järkevää hoitaa itse, mutta taas volyymin kasvaessa on ajateltava omia resursseja, oman ajan käyttöä sekä kustannus tehokkuutta.
 - Varastointi on myös asia johon ei kiinnitetä monesti riittävästi huomiota. Toimiiko varaston kierto-nopeus riittävällä teholla, eli seisooko tuotetta varastossa.
 - On vaikea määritellä millaisia määriä tuotetta menee minäkin ajanjaksona markkinoille, mutta tärkeää on miettiä myös kenelle myydään, haluttu toimitusaika, raaka-aineiden saatavuus.
 - Monesti varastossa seisoo isojakin määriä yrityksen pääomasta. Hävikki on myös laskettava tuotekustannuksiin!



Tuotteiden hintaan vaikuttavat tekijät

Markkinointi/Brändäys:

-Millaisia välineitä halutaan käyttää tuotteen näkyvyyteen ja tunnetuksi tekemiselle markkinoilla?

- Tämä on monesti kallein osuus koko prosessista ja myös tärkein.
- On osattava määritellä oikea kohderyhmä tuotteelle, jonka jälkeen tulee miettiä miten tavoitan mahdollisimman tehokkaasti tämän kohderyhmän.
 - Jos tätä kohdennusta ei ole tehty riittävän huolellisesti, voi yrityksen voimavaroja sekä rahavaroja mennä haaskuun suuriakin määriä.
- Brändin rakentaminen vie aikaa ja myös rahavaroja on varattava tälle osuudelle. (käyntikortit, flyerit, millainen pakkauksen ulkonäkö, some, printti, roll upit)



Tuotteiden hintaan vaikuttavat tekijät

Kenelle myydään tuotetta?

- Jos tuotetta myydään esim. oman verkkokaupan kautta jää yritykselle enemmän katetta tuotteelle, kun taas jälleenmyyjät ottavat provisiota 30-50%. Lisäksi jos myydään tukkurille, joka taas myy tuotteen toisille myyjille on tuotteessa jo 2 välistä ottajaa.
- Tämä merkitsee sitä, että tuottajan osuus pienenee kokonaishinnassa. Tämä on otettava huomioon tuotetta hinnoiteltaessa, että yritykselle jää vielä katetta kaikkien kulujen jälkeen.



Esimerkki kustannusrakenteesta

Raaka-aineet: 10-20%

Pakkaus: 10-15%

Valmistus ja logistiikka: 10-20%

Markkinointi ja brändäys: 20-30%

Jälleenmyyjän kate: 30-50%



Katetuotto ja laskentaa

Katetuoton laskenta:

- **Katetuotto** = Myyntihinta – Muuttuvat kustannukset.
- Katetuotto kertoo, kuinka paljon jää kiinteiden kustannusten ja voiton kattamiseen.

Laskentakaava:

- **Myyntituotot – Muuttuvat kustannukset = Katetuotto**
- **Katetuotto – Kiinteät kustannukset = Tulos (voitto/tappio)**

Esimerkki katetuoton laskemisesta

Esim: Mango butter 3 kg 20 kpl(200g purkki)/ erä

Aine	Määrä	Hinta/kg	Yhteensä
Mango voi	2,2 kg	33 €	72,60 €
Shea voi	0,5 kg	28 €	14 €
Avocado voi	0,2 kg	32 €	6,4 €
Riisileseöljy	0,1 kg	18 €	1,8 €
Työtunnit	2 h	26 €	54 €
Purkit	20 kpl	0,85€	17 €
Etiketit	20 kpl	0,45 €	9 €
		Yht: -----	174,80 €

Kustannukset 1 purkille: $174,80 \text{ €} : 20 \text{ kpl} = 8,74 \text{ €}$

Tuotteen hinta: Muuttuvat kulut+ katetuottotarve= Arvolisäveroton hinta+ Alv=
tuotteen verollinen hinta.

Yhdelle purkille halutaan katetta 10 €/purkki.

Siispä $8,74 \text{ €} + 15 \text{ €} = 23,74 + 25,5\%(\text{alv}) = 29,79 \text{ €}$

1 purkin hinnaksi saamme 29,79€

Tuotteen katetuoton laskemista varten on tiedettävä tuotteen muuttuvat yksikkökustannukset, jotka saadaan laskemalla yhteen tuote-erän aiheuttamat muuttuvat kustannukset ja jakamalla ne erän tuotteiden määrällä.