Kalkulator wyceny sesji fotograficznych i pakietów

Od kosztów i czasu pracy do ceny, która uwzględnia Twój zysk

Drukowany zeszyt do wyceny · wzory · trzy pakiety · przykłady



Jak korzystać

Najpierw policz koszty i pełny czas pracy. Potem ustal wynagrodzenie, udział kosztów stałych i zysk.

Wpisuj własne kwoty w polach. Przykłady są fikcyjne i służą do sprawdzenia rachunków.



To drukowany zeszyt z wzorami i miejscem na obliczenia — nie interaktywna aplikacja ani arkusz kalkulacyjny.

Kwoty podatków i opłat wpisuj wyłącznie na podstawie własnej sytuacji i aktualnych danych. W razie wątpliwości skonsultuj je ze specjalistą.

Zanim ustalisz cenę



Nie zaczynaj od ceny konkurencji. Najpierw sprawdź, czy cena pokrywa Twój sposób pracy.

WZÓR CENY



KOSZT SESJI = koszt pracy + koszty bezpośrednie + udział kosztów stałych

CENA DOCELOWA = koszt sesji + planowany zysk

Jeśli opłata jest naliczana procentowo od ceny końcowej, zapisz jej wartość jako ułamek dziesiętny, np. 2% = 0,02.

CENA KOŃCOWA = kwota do pokrycia ÷ (1 – ułamek opłaty od ceny końcowej)

Przykład przy opłacie 2%: 1 240 zł ÷ 0,98 = 1 265,31 zł. Opłata wynosi wtedy 2% ceny końcowej.

Nie wpisuj domyślnej stawki podatku. Użyj aktualnych danych właściwych dla swojej sytuacji.

Twoje koszty stałe

Koszty stałe ponosisz także wtedy, gdy w danym tygodniu nie fotografujesz.

Studio lub pracownia:	_____ zł / miesiąc
Oprogramowanie i usługi:	_____ zł / miesiąc
Księgowość, telefon, internet:	_____ zł / miesiąc
Sprzęt i rezerwa serwisowa:	_____ zł / miesiąc
Inne:	_____ zł / miesiąc

SUMA MIESIĘCZNA: _____ zł

Wpisz własne wartości z aktualnych rachunków.
Nie licz tego samego kosztu drugi raz.

Koszty bezpośrednie sesji

Koszt bezpośredni pojawia się dlatego, że realizujesz konkretną sesję.



Dojazd lub parking: _____ zł



Wynajem miejsca: _____ zł



Odbitki, album lub dostawa: _____ zł



Materiały i rekwizyty: _____ zł



Inny koszt tej sesji: _____ zł

SUMA KOSZTÓW BEZPOŚREDNICH: _____ zł

Ujmij tylko koszty, które nie zostały już wliczone do kosztów stałych.

Policz cały czas pracy

Klient widzi sesję, Wycena powinna uwzględnić także pracę przed nią i po niej.

Kontakt i planowanie: ____ h

Przygotowanie: ____ h

Dojazd: ____ h

Fotografowanie: ____ h

Wybór i obróbka: ____ h

Eksport, dostawa, administracja: ____ h

ŁĄCZNIE: ____ h

Użyj średniej z podobnych, zakończonych zleceń.
Nie wpisuj samego czasu z aparatem.

Wynagrodzenie za Twoją pracę



Wybierz stawkę za godzinę pracy, która ma być pokryta w cenie.

Twoja stawka: _____ zł / h

Łączny czas sesji: _____ h

KOSZT PRACY = stawka za godzinę × łączny czas

Przykład: 80 zł/h × 7,5 h = 600 zł

To koszt Twojej pracy przy zleceniu. Planowany zysk dodasz osobno — nie myl tych dwóch kwot.

Udział kosztów stałych



Rozdziel koszty stałe między planowane płatne sesje.

Miesięczne koszty stałe: _____ zł

Planowana liczba płatnych sesji w miesiącu: _____

UDZIAŁ NA SESJĘ = koszty stałe ÷ planowana liczba sesji

Przykład: 2 400 zł ÷ 8 sesji = 300 zł na sesję

Jeśli liczba sesji spada, udział kosztów stałych rośnie. Sprawdź także ostrożniejszy scenariusz.

Punkt pokrycia kosztów stałych

Najpierw oblicz kwotę, która z jednej sesji zostaje po kosztach bezpośrednich i wynagrodzeniu za pracę.

NADWYŻKA NA KOSZTY STAŁE = cena − koszty bezpośrednie − koszt pracy

LICZBA SESJI = miesięczne koszty stałe ÷ nadwyżka na sesję

Przykład: 1 240 − 140 − 600 = 500 zł

2 400 ÷ 500 = 4,8 — zaplanuj co najmniej 5 podobnych sesji.



Nadwyżka = 0 zł	Nadwyżka < 0 zł
Jeśli nadwyżka wynosi 0 zł, cena pokrywa dokładnie koszt pracy i koszty bezpośrednie, ale nie wnosi nic na koszty stałe.	Jeśli nadwyżka jest ujemna, cena nie pokrywa nawet tych kosztów.

To uproszczony próg dla jednakowych zleceń; przy różnych pakietach licz każdy osobno.



Dodaj planowany zysk

KOSZT SESJI = koszt pracy + koszty bezpośrednie + udział kosztów stałych

CENA DOCELOWA = koszt sesji + planowany zysk

600 zł koszt pracy + **140 zł** koszty bezpośrednie + **300 zł** udział kosztów stałych = **1 040 zł** kosztu sesji

1 040 zł kosztu sesji + **200 zł** planowany zysk = **1 240 zł** ceny docelowej

Przykład:

600 zł + 140 zł + 300 zł = 1 040 zł kosztu sesji

1 040 zł + 200 zł = 1 240 zł ceny docelowej

Zysk jest kwotą pozostałą po uwzględnieniu wymienionych kosztów. Zweryfikuj, czy uwzględniasz opłaty właściwe dla swojej działalności.

Przykład: pakiet Standard

PRZYKŁAD FIKCYJNY · sesja portretowa w studiu



Czas pracy:
7,5 h × 80 zł/h = **600 zł**

Koszty bezpośrednie:
140 zł

Udział kosztów stałych:
300 zł

KOSZT SESJI:
600 + 140 + 300 = **1 040 zł**

Planowany zysk: **200 zł**

CENA DOCELOWA:
1 040 + 200 = **1 240 zł**

Własny rachunek wpisz na stronie 15.

Porównaj trzy pakiety



PAKIET MINI

3 h pracy · koszty bezpośrednie 90 zł · koszt pracy 240 zł

Koszt z udziałem stałym: 300 + 90 + 240 = 630 zł

Zysk 150 zł · cena docelowa 780 zł



PAKIET STANDARD

7,5 h · koszty bezpośrednie 140 zł · koszt pracy 600 zł

Koszt z udziałem stałym: 1 040 zł

Zysk 200 zł · cena docelowa 1 240 zł



PAKIET PREMIUM

11 h · koszty bezpośrednie 230 zł · koszt pracy 880 zł

Koszt z udziałem stałym: 1 410 zł

Zysk 300 zł · cena docelowa 1 710 zł

Zakres, który uzasadnia pakiet

Pakiet powinien jasno opisywać rezultat i granice usługi.







Liczba zdjęć po obróbce: _____

Czas fotografowania: _____

Lokalizacja lub dojazd: _____

Odbitki lub dodatki: _____

Termin i sposób dostawy: _____

Każdy dodatek ma własny koszt i czas. Dodaj je do rachunku, zanim wpiszesz cenę.



Arkusz wyceny trzech pakietów

Wypełnij osobny rachunek dla każdego pakietu.

MINI

godziny ____ · praca ____ zł · koszty bezpośrednie ____ zł · udział stały ____ zł · koszt ____ zł · zysk ____ zł · cena ____ zł

STANDARD

godziny ____ · praca ____ zł · koszty bezpośrednie ____ zł · udział stały ____ zł · koszt ____ zł · zysk ____ zł · cena ____ zł

PREMIUM

godziny ____ · praca ____ zł · koszty bezpośrednie ____ zł · udział stały ____ zł · koszt ____ zł · zysk ____ zł · cena ____ zł

CENA = koszt + zysk

Sprawdź wynik i marżę

Marża zysku pokazuje, jaka część ceny zostaje po wpisanych kosztach.

MARŻA = zysk ÷ cena × 100%

Przykład pakietu Standard:

200 zł ÷ 1 240 zł × 100% ≈ 16,1%



16,1%

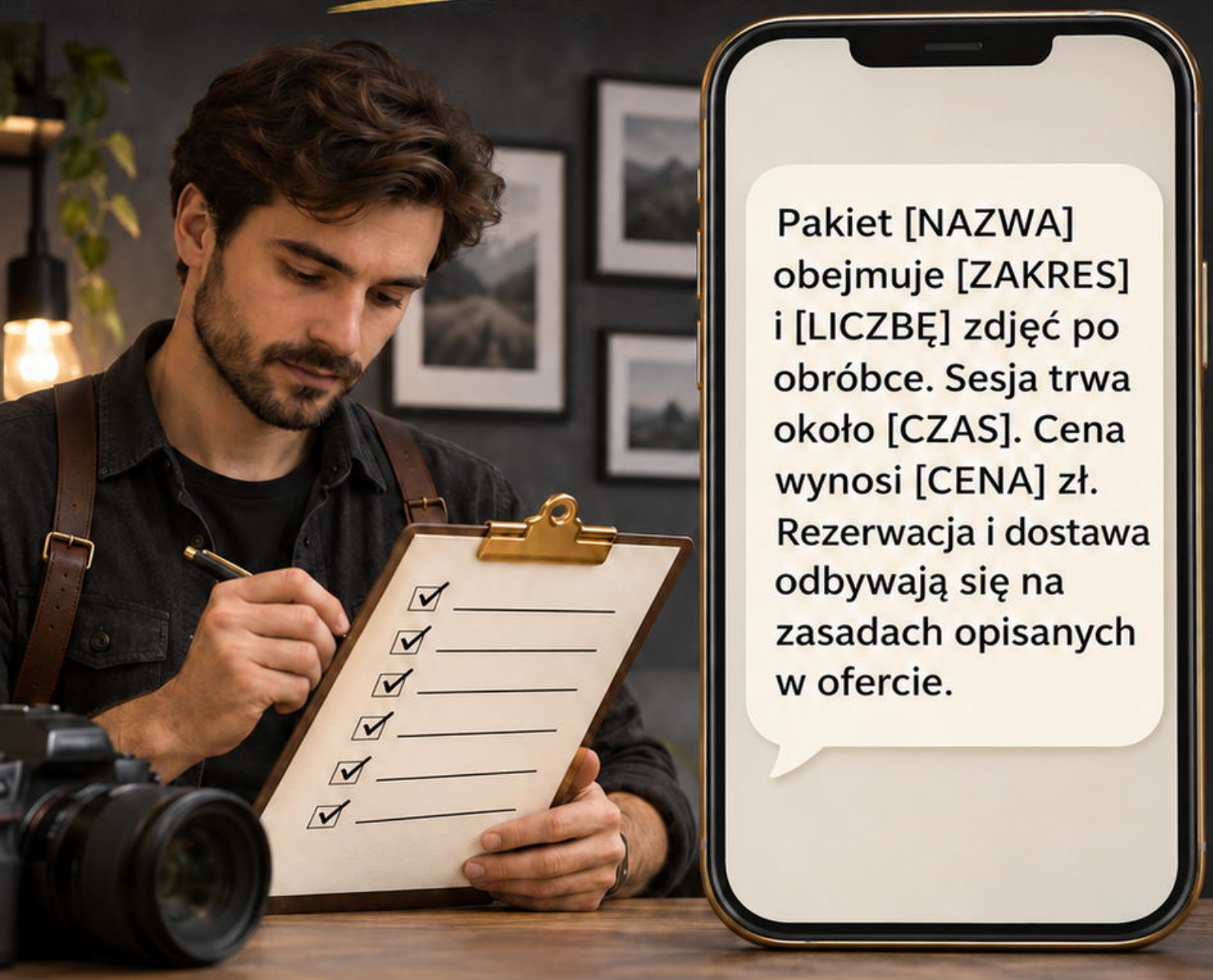
Próg pokrycia kosztów stałych przy tym pakiecie:

2 400 zł ÷ (1 240 − 140 − 600) zł = 4,8 sesji



Zaokrąglij liczbę sesji w górę: potrzeba 5 podobnych zleceń.

Przedstaw cenę klientowi



Przed wysłaniem uzupełnij wszystkie nawiasy i sprawdź dostępność terminu.

Nie obiecuj dodatków, czasu dostawy ani efektów, których nie uwzględnia Twoja oferta.



Przegląd ceny

Przed opublikowaniem cennika sprawdź:

- ☐ uwzględnienie pełnego czasu pracy
- ☐ ujęcie kosztów bezpośrednich
- ☐ udział kosztów stałych odpowiada planowanej liczbie sesji
- ☐ rozdzielenie wynagrodzenia od zysku
- ☐ porównanie trzech pakietów
- ☐ weryfikacja aktualnych opłat właściwych dla mojej działalności

Data przeglądu: _____

Następny przegląd: _____

Aktualizuj wycenę, gdy zmieniają się koszty, zakres usługi lub liczba dostępnych terminów.