Determinare il prezzo: consigli ed errori

Per un artigiano trovare la giusta gamma di prezzi è un lavoro impegnativo che richiede molti tentativi e che spesso rivela qualche sbaglio. Di seguito sono proposti dei consigli utili per evitare di commettere errori.

Non sottostimare il prezzo

L'artigiano deve stabilire il prezzo in base al materiale utilizzato, al tempo speso e all'abilità acquisita per produrre il prodotto. Non è conveniente proporre un prezzo troppo basso perché è più difficile aumentarlo in seguito. Le persone amano tutto ciò che è percepito come sconto, non come aumento. Alcuni venditori non riescono a stabilire prezzi elevati, perché temono di non vendere e non trovare compratori. Questo meccanismo penalizza tutti gli artigiani e abitua il cliente ad acquistare a prezzi più bassi. Nel settore dell'artigianato il metodo più comunemente utilizzato consiste nel triplicare il costo dei materiali e aggiungere il costo orario del lavoro. Oltre a questo parametro, si devono però considerare altri fattori, come per esempio l'esperienza e le preferenze del mercato locale.

Non sottovalutare il tempo

Non è raccomandato decidere i prezzi in modo approssimativo perché si rischia di sottovalutare il tempo speso nel lavoro. Utilizzare fogli di calcolo o creare archivi consente agli artigiani di tenere traccia di tutto ciò che incide nella determinazione del prezzo.

Non trascurare la grande vendita e gli sconti

Inizialmente la maggior parte degli artigiani è concentrata sulle prime vendite e non pensa al futuro; quando però si raggiunge un certo successo, è consigliato utilizzare la strategia delle promozioni e degli sconti per fidelizzare i clienti e realizzare grandi vendite. Il livello di sconto dovrebbe basarsi sul prezzo originale dell'oggetto, ma bisogna prestare attenzione a non eccedere con lo sconto perché un prezzo troppo basso ridurrebbe il margine di guadagno. Quando si vendono grandi quantità, la formula suggerita è quella di calcolare il costo del materiale per due volte anziché per tre.

Non vendere solo al conto vendita

Dopo aver stabilito i prezzi, il quesito che ogni artigiano si pone è in quale luogo vendere i prodotti. Sfruttare il conto vendita non è sbagliato e per molti artigiani è una scelta di successo, soprattutto quando si ha una grande quantità di merce da distribuire. Tuttavia, con il conto vendita l'artigiano avrà un guadagno concreto solo se il prodotto sarà effettivamente acquistato dal consumatore finale. È perciò preferibile per l'artigiano vendere i propri prodotti direttamente al negoziante, così da avere un pagamento istantaneo e un guadagno garantito.

Non dimenticare le spese generali

Non è solo il tempo impiegato nel realizzare i pezzi a dover essere valutato, ma tutte le spese generali. Sono diversi i fattori da considerare: il tempo speso nel vendere, nel realizzare e stampare etichette, le spese di spedizione sull'acquisto dei materiali, il costo dei contenitori di stoccaggio, il carburante per l'auto utilizzato per acquistare materiali o consegnare i prodotti, ecc. Per coprire le spese è quindi raccomandato calcolarle in una piccola, ma appropriata percentuale su ogni oggetto realizzato.

Non tralasciare le ricerche di mercato

Le ricerche di mercato rivelano informazioni importanti per l'artigiano, per esempio che tipo di rifornimento fanno i concorrenti locali o che prezzi di vendita si trovano online. È consigliato controllare diversi luoghi e fonti per trarre un'accurata conclusione e stabilire le scelte più adatte al mercato di destinazione e alla situazione specifica.