**Как правильно назначить цену за свою работу**

Рассмотрим следующие положения:

Одна из первых и наиболее важных проблем, которые свободный дизайнер или дизайнер, работающий в студии, должен решить - это сколько запросить за свою работу. Если Вы запросите слишком много, Вы будете неконкурентоспособны; если - мало, Вам тяжело будет выжить.

А как Вы обычно отвечаете на вопрос, "Сколько стоит сайт?". Так вот, чтобы правильно назначить цену, я предлагаю воспользоваться некоторыми нехитрыми правилами.

Прежде, чем мы посмотрим на формулы для установки цен, определите следующее:

1. Жалованье

Это - то, сколько Вы полагаете, что Вы стоили бы, если бы работали для кого-то еще. Рассмотрите такие вещи, как уровень опыта (квалифицированный специалист всегда имеет больше шансов, чем новичок), тип опыта (опыт работы с базами данных ценится выше, чем простое знание HTML), и, наверное, есть смысл учесть средний уровень зарплаты, характерный для вашего города (заработная плата в Москве гораздо выше, чем, например, в Новгороде). Однако, если вы с клиентами общаетесь посредством Интернета, то последний пункт можно не брать в расчет.

И еще кое-что:

Имеются несколько дополнительных факторов в бизнесе, которые могут повлиять на Ваши цены. Непроизводственное время - оценивает фактическую работу, т.е. часы, которые будут использованы действиями типа:

Время на переговоры с клиентом и выезд к нему

Свободное время (больничные, праздники, отпуска)

Потраченное время, для развития и поддержки вашего собственного сайта

Время на управление делами, различная офисная деятельность

2. Расходы

- ежегодная стоимость предметов первой необходимости для выполнения работы:

Компьютеры и комплектующие (новые и модернизация)

Программное обеспечение (новое и модернизация)

Электричество

Расходные материалы (чернила для принтера, бумага, скрепки, и т.д.)

Обстановка офиса (стол, стулья и т.д.)

Оборудование офиса (факс, телефон и т.д.)

Расходы на рекламу

Расходы на Интернет (доступ, хостинг)

Обучение и семинары

Бухгалтерия

Налоги

Плата за лицензии и т.д.

Страхование (здоровье, жизнь)

Расходы на транспорт (если необходимо)

3. Прибыль

Прибыль - количество денег, которое останется после всех расходов. Двадцать процентов от всех расходов - оптимальная прибыль для успешного развития бизнеса.

Некоторые дополнительные соображения:

Они не учитываются в формулах, но важны для правильного планирования Вашей стратегии:

Какую клиентуру Вы хотите привлечь - большие корпорации, предприятия малого бизнеса, или частных лиц?

Какие услуги Вы предлагаете? Вы предлагаете сайты шаблонного типа или индивидуальный подход к каждому заказу? У Вас есть все необходимые навыки и ресурсы или Ваши возможности сильно ограничены, или что-то среднее между первым и вторым?

Кто Ваши конкуренты? Будете ли Вы конкурентоспособны?

Приступим к оценке работы. Формулы:

Используя пункты 1, 2 и 3, Вы можете вычислить почасовую норму вашего заработка по формуле:

Заработок (не путать с прибылью) = Жалованье + Расходы + Прибыль

Оплачиваемые Часы = \*2080 - Непроизводственные часы (см. выше)

Заработок / Оплачиваемые Часы = Почасовая Норма

\*Общая Ежегодная Работа (52 недели x 40 часов в неделю = 2080 часов)

Пример:

Жалованье - например, 60,000 руб. в год (по 5.000 руб. в месяц).

Расходы - для точности будем учитывать общее количество Ваших предполагаемых расходов. Пусть расходы будут равны общему жалованию; для этого примера, мы установим наши расходы в размере 60,000 руб.

Прибыль - давайте использовать стандартную 20 %.

Непроизводственные часы - 20-40 % от общего времени. Для этого примера, мы возьмем 480 часов. Согласно Гильдии Авторов HTML, это число, используется большинством студий.

Теперь, давайте соберем все это вместе:

Доход = 60,000 (жалованья) + 60,000 (расходов) = 120,000 + (прибыль) 20 % = 144,000 руб.

Оплачиваемые часы = 2080 (полный рабочий день, в год) - 480 (непроизводственные часы) = 1600 часов.

144,000 разделим на 1600 = 90 руб. (ваша почасовая норма)

Теперь, когда Вы вычислили почасовую норму для ваших услуг, давайте посмотрим, как наложить ее на проект.

Оценка вашей работы:

Имеются три метода денежной оценки проекта - пакетом, почасовая, или общая стоимость. Какой бы метод Вы не выбрали, у каждого есть свои "за" и "против".

1. Пакетом

Метод иногда называется "меню" или "постраничный" метод. По существу, проектировщик устанавливает цену за ключевые единицы сайта, состоящие из: указанного числа страниц, форм, графики, и т.д. Клиент может просто сложить все цены, чтобы определить общую стоимость проекта.

Хотя обычно пользуются именно этим методом, но я бы не советовал его использовать. Он дезориентирует заказчика, который примется за подсчеты, и, я Вас уверяю, что, вместо первоначально задуманного полноценного и красивого сайта, вам закажут его ужатую версию. Этот метод зачастую губителен для проекта.

2. Почасовая

Почасовая оплата - это самый удобный метод для дизайнера, он устраняет возможность потери денег за работу. Однако, основываясь на собственном опыте, почасовая оплата зачастую не приемлема для клиента по нескольким причинам:

Прежде всего, клиент сразу хочет знать, сколько будет стоить сайт.

Следующая проблема, с которой я столкнулся, состоит в том, что большинство клиентов не понимает, что почасовая норма - это та же заработная плата.

Зачастую, подобный метод воспринимается заказчиком, как средство завысить стоимость сайта. Иногда такие подозрения не беспочвенны. Подобный метод базируется на порядочности дизайнера, который специально может затянуть работу.

3. Оценка целого сайта.

Это просто приблизительная оценка всего сайта целиком. Немного простой математики: почасовая норма x приблизительное число рабочих часов = полная стоимость проекта. Теперь вернемся к суровой действительности. Расчет общей стоимости проекта значительно тяжелее, чем вычисление почасовой нормы. Прежде всего, требуется довольно большой опыт, чтобы точно определить объем работы. На мой взгляд, это действительно важное качество для дизайнера.

Послесловие.

Поскольку все мы знаем, что полноценный сайт требует от дизайнера, или от студии очень много умений и навыков - HTML, написание скриптов, работы с графикой, сканирования, копирайтинга, редактирования, работы с базами данных, встреч, и так далее. Ключ к точной оценке находится в ясном определении ваших возможностей, разбивке проекта на маленькие индивидуальные задачи, и, наконец, оценка времени, требуемого, чтобы закончить каждую из этих задач. Необходимо добыть у клиента столько информации, сколько возможно, попутно объясняя, что это не Вам, а ему надо. Постараться предусмотреть все возможные трения и неприятности и оговорить их при заключении контракта. Удостовериться, что клиент понимает, что любая работа сверх оговоренной в контракте должна оплачиваться отдельно.