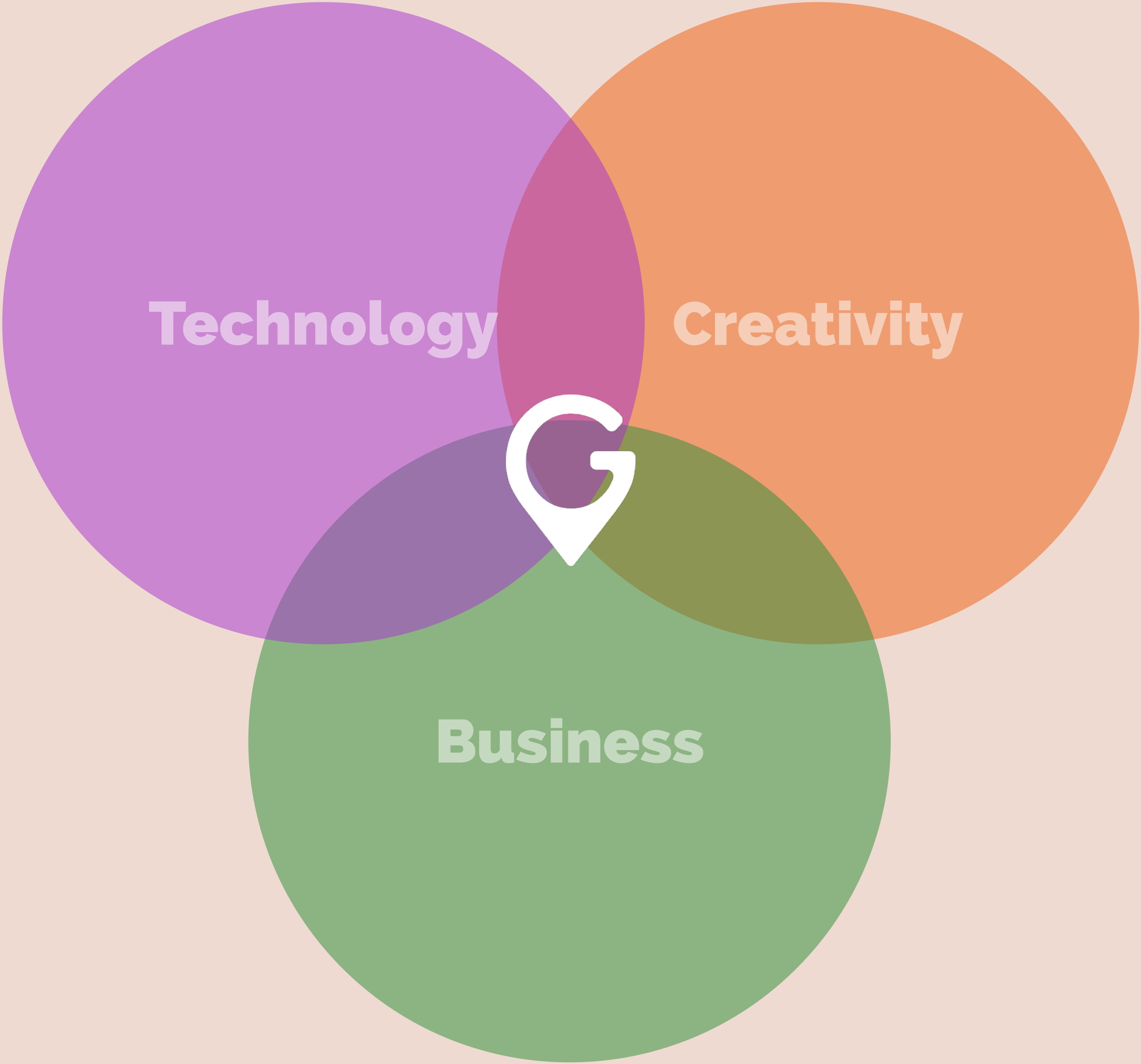
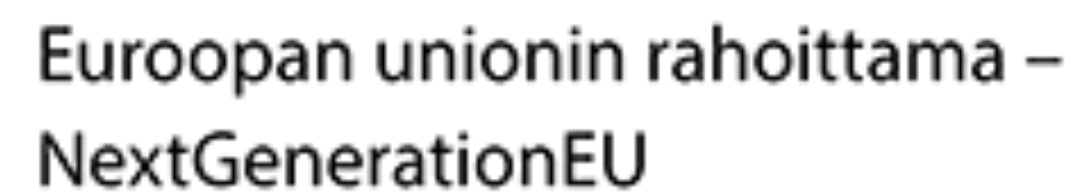


Profitability and pricing

Kannattavuus ja hinnoittelu





BUSINESS
FINLAND



TAIDE-
YLIOPISTO

agma
AGENTS AND MANAGERS IN CREATIVE INDUSTRIES



Euroopan unionin rahoittama –
NextGenerationEU



OPETUS- JA
KULTTUURIMINISTERIÖ

KasvuOpen®

M Manhattan
School of Music

Classical:
NEXT



HATHUNTERS



TEATTERIKESKUS
Teatercentrum • Theatre Centre

TAITEEN
TALO



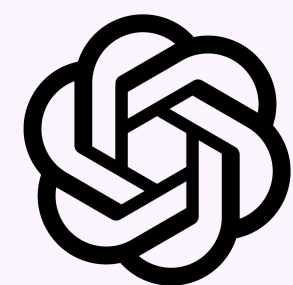
LUCKAN



AIKATAULU / SCHEDULE

ALUSTUS / INTRODUCTION	12.30–12.35
INFO: PRICING AND PROFITABILITY	12.35–13.30
CASE: VIIHDY - RAMI JARKKO	13.30–14.15
Tauko / Break	14.15–14.30
WORKSHOP	14.30–15.45
WRAP UP	15.45–16.00

Opettele etsimään tietoa, niin menestyt.
Learn to seek information, and you will succeed.

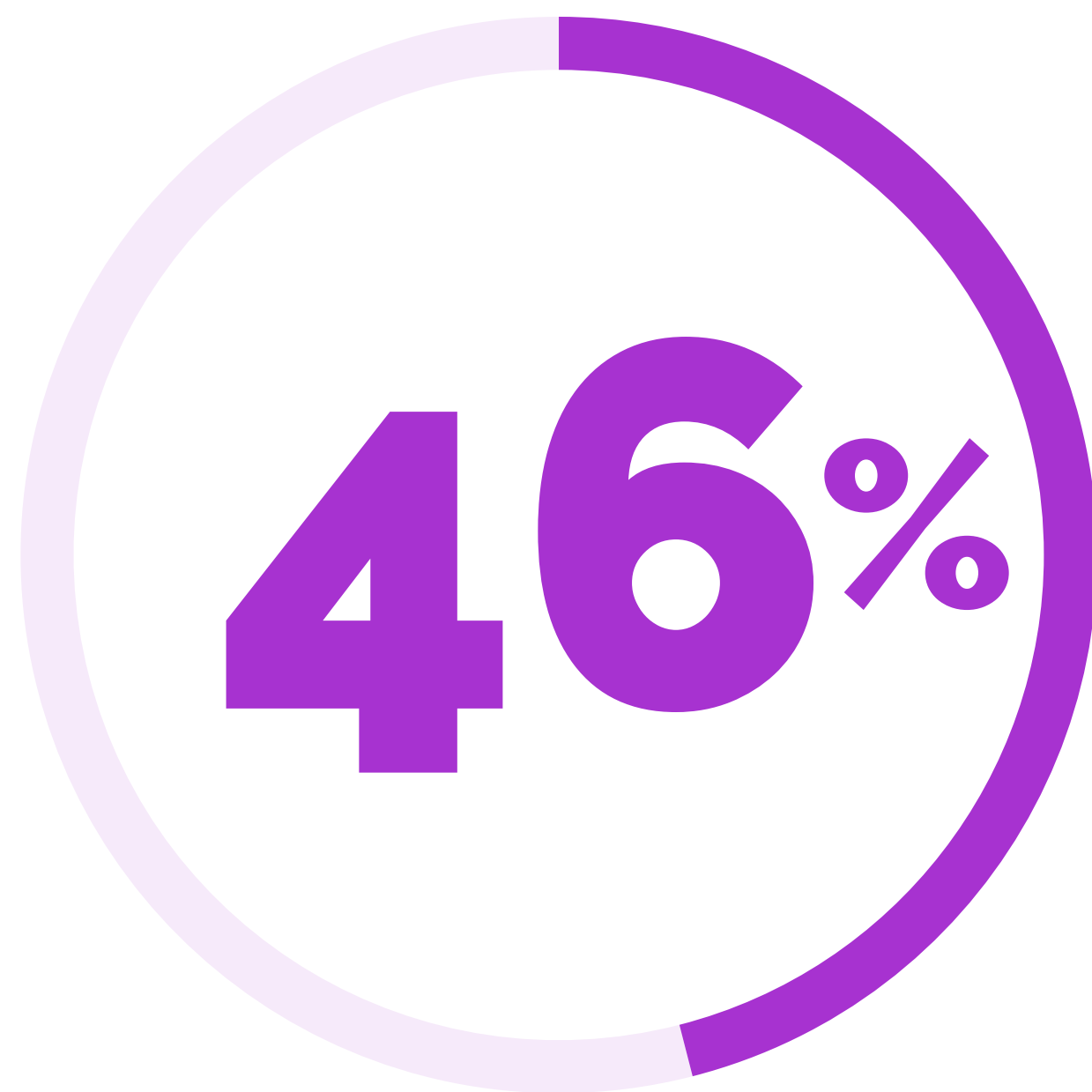


→ <https://chatgpt.com>, free / 19€/kk

Works in
many languages!
Go Play with it!

Introduction

Alustus



Hinnan ilmoittaminen
sivustolla lisää
myyjän luotettavuutta.

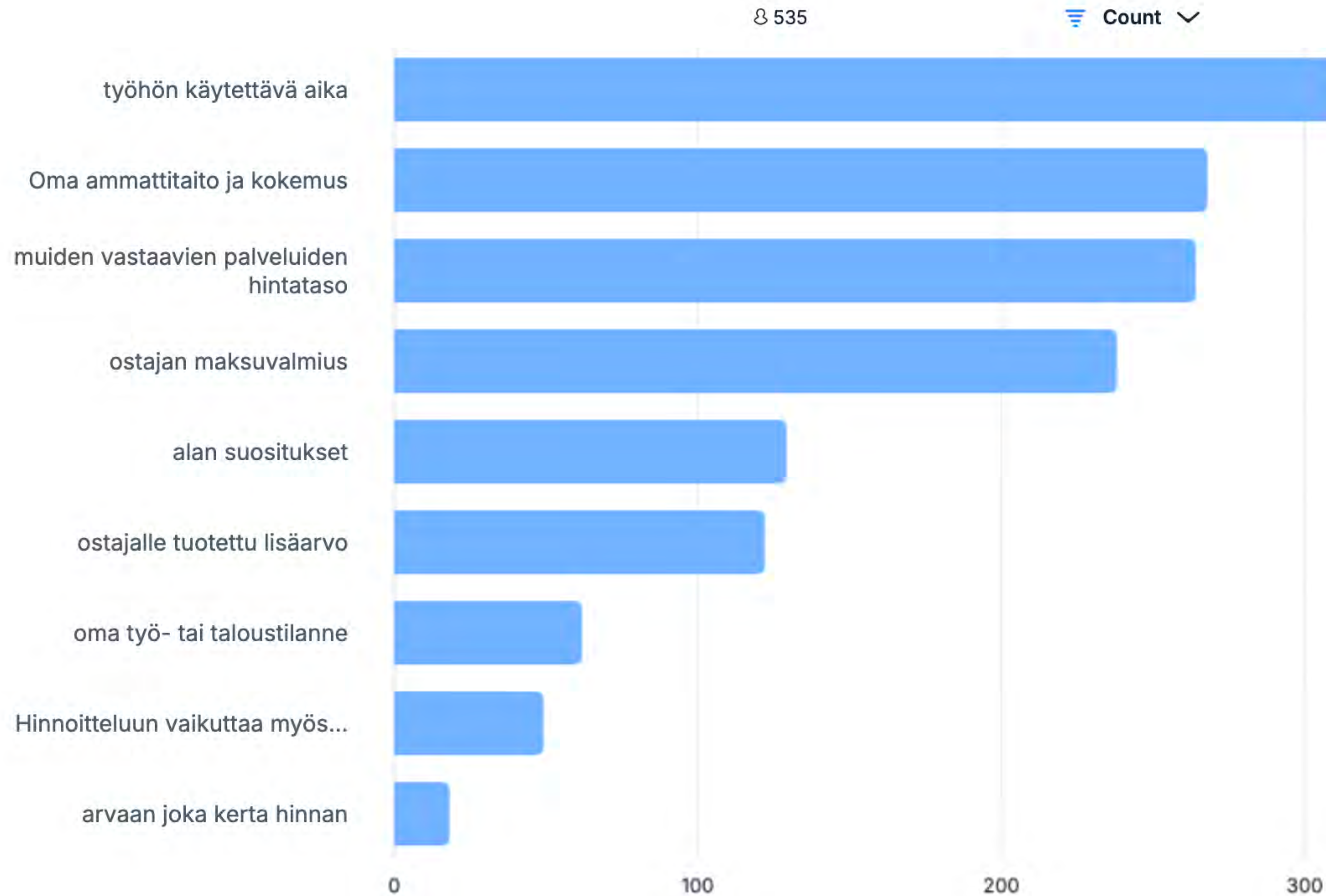
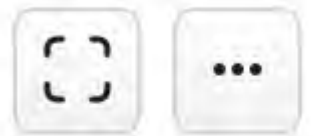


Selkeästi ja avoimesti
ilmaistu hinta tarvitaan
ostopäätöksen tekemiseen.



on valmis julkaisemaan hintansa.

Mitkä seikat vaikuttavat eniten palvelusi hinnoitteluun? Valitse 3 tärkeintä.



Pricing

Hinnoittelu

Tuotteen tai palvelun hintataso määräytyy
kysynnän ja tarjonnan mukaan.

The price level of any product or service is
determined by supply and demand.

MIKÄ VAIKUTTAA HINNOITTELUUN?

WHAT IS INFLUENCING TO PRICING?

Kohderyhmä: Kenelle tuote tai palvelu on suunnattu?

Target group: Who is it for?

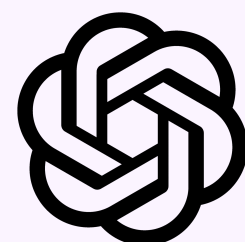
Markkinatilanne: Minkälainen kysyntä on? Onko vastaavia tuotteita tai palveluita tarjolla?

Market situation: What is the demand? Is there similar products or services in the market?

STRATEGIOITA / STRATEGIES

Hinnoittelustrategia: suunnitelma hinnoitteluun.
Tavoitteena on löytää tasapaino voittojen, houkuttelevuuden ja kilpailukyvyn
välillä.

A pricing strategy: a company's plan for setting the prices.
Aiming to strike a balance between profitability, customer appeal, and
competitiveness.



Ask
Chat
GPT

I have a company that is selling [things you
do] to [who you sell]. What pricing strategy
should I use?



STRATEGIOITA / STRATEGIES

Kustannuspohjainen hinnoittelu (Cost-Plus Pricing)

Hintaan lisätään hieman ylimääräistä.

Kilpailupohjainen hinnoittelu (Competition-Based Pricing)

Paljonko kilpailijat pyytävät?

Arvopohjainen hinnoittelu (Value-Based Pricing)

Minkä verran euroja tai muuta lisäarvoa tuotat asiakkaalle?

Dynaaminen hinnoittelu (Dynamic Pricing)

Hinta vaihtelee kysynnän mukaan.

STRATEGIOITA / STRATEGIES

Psykologinen hinnoittelu (Psychological Pricing)

Vältetään pyöreitä lukuja.

Penetraatiohinnoittelu (Penetration Pricing)

Tuote lanseerataan matalalla hinnalla ja sitä nostetaan.

Hintaskimmaus (Price Skimming)

Hinta on aluksi korkea ja sitä lasketaan, kun kilpailu lisääntyy.

Pakettihinnoittelu (Bundle Pricing)

Osta 3, maksa 2.

HAASTEITA / CHALLENGES

- Piilotettu hinta voi olla oston este
- Eri kohderyhmä, eri hinta > Teemu Selänne vai naapurin mummo?
- Tarjoatko palveluitasi maksutta apurahan avulla?
- Hidden pricing and the formation of price perception
- Different target groups, different price > same content
- The impact of subsidies on pricing and offering for free



AJATELTAVAA / SOMETHING TO THINK ABOUT

- Hinnoittelu on työkalu, jolla ohjataan asiakkaan käytöstä.
- Myynti on aina kulu. Jos teet sitä itse, tai sitten joku toinen tekee sitä välityspalkkiota vastaan.
- Hintaa voi muuttaa - lähde matalalta ja nosta kysynnän mukaan.

- Pricing is a tool to influence customer behavior.
- If sales are to be developed and optimized, the cost of the sales channel (intermediary) must also be accounted for in the price.
- Prices can be adjusted – start low and increase based on demand.

Profitability

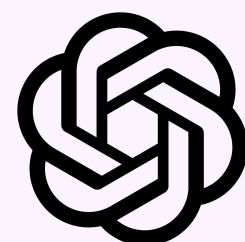
Kannattavuus

**Kannattavuus = kykyä tuottaa voittoa
suhteessa yrityksen tuloihin ja
menoihin.**

Profitability = a company's ability to
generate profit in relation to its revenues
and expenses.

Kannattavuutta voi kasvattaa tuotteistamisella tai skaalautuvuudella.

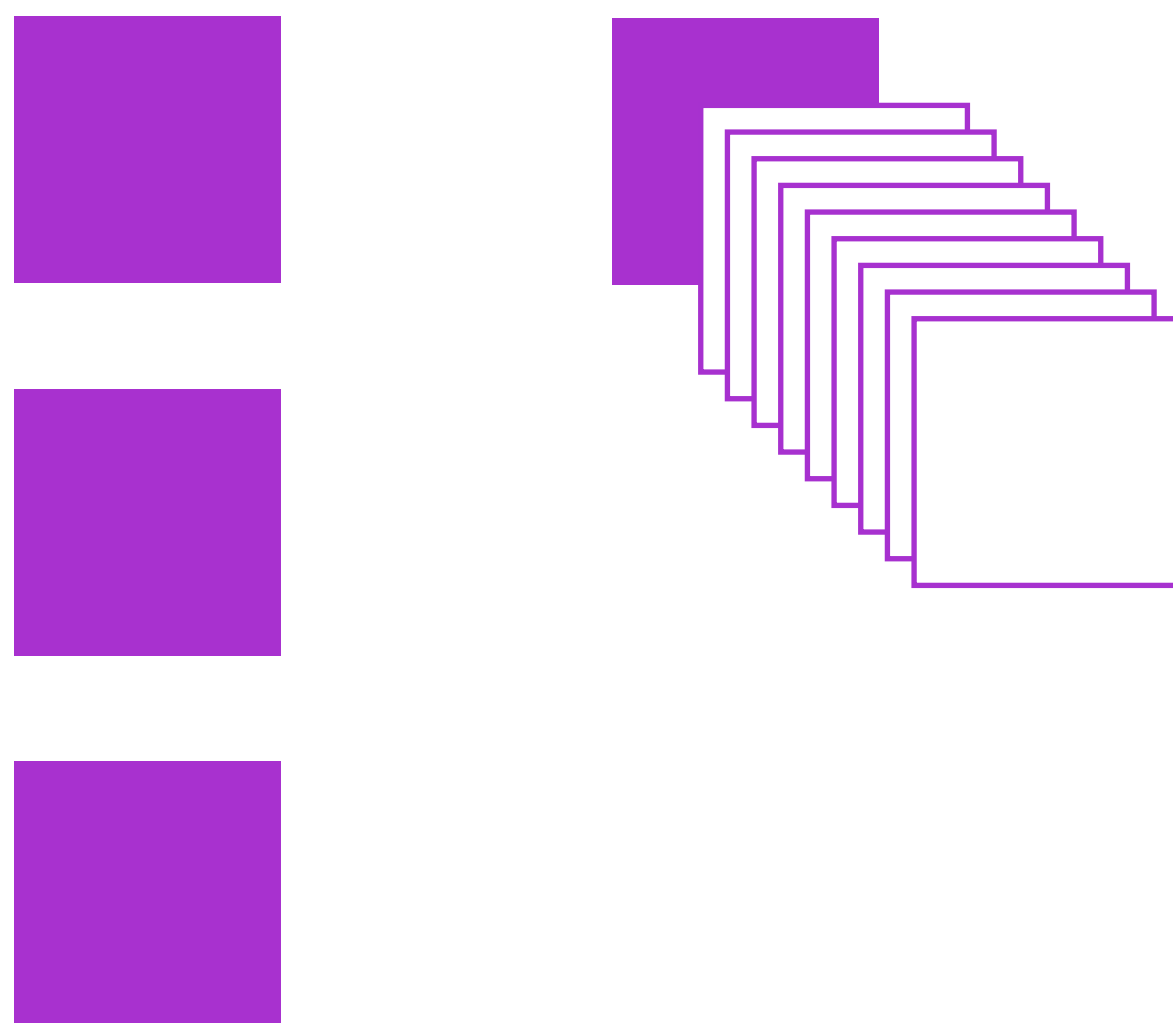
Profitability can be increased through productization or scalability.



Ask
Chat
GPT

I sell [things you do] to [who you sell]. How do I grow profitability by utilising productisation?

SKAALAUTUVUUS / SCALABILITY



ESIMERKKI / FOR EXAMPLE

MENOT

Paljonko nostat palkkaa ja mitä kuluja siitä aiheutuu?

Millaisia kiinteitä kuluja työstä aiheutuu (mm. työtila, tietoliikenne, kirjanpito)?

Paljonko kuluja tuotteen tai palvelun tuottaminen vie?

TULOT

Paljonko tuote maksaa?
Montako tuotetta on mahdollista valmistaa?

Muista huomioida ALV!

EXPENSES

How much salary do you withdraw, and what expenses does it incur?

What kind of fixed costs does the work generate (e.g., workspace, telecommunications, accounting)?

How much does it cost to produce the product or service?

INCOME

How much does it cost?
How many products can be produced?

Remember to account for VAT!

ESIMERKKI / FOR EXAMPLE

TUOTANTOKULUT 1000 € +

KIINTEÄT KULUT

Tavoitepalkka = 2000 €

Sivukulut = 1000 €

Markkinoinnin kulut = 200 €

Myynnin kulut = 200 €

Muut kulut = 200 €

YHTEENSÄ: 3600 €

TULOT

Palvelun hinta 100 € + ALV

Myytävä 36 kpl per kuukausi

PRODUCTION EXPENSES 1000 € +

EXPENSES

Target salary = 2000 €

Overhead costs = 1000 €

Marketing expenses = 200 €

Sales expenses = 200 €

Other expenses = 200 €

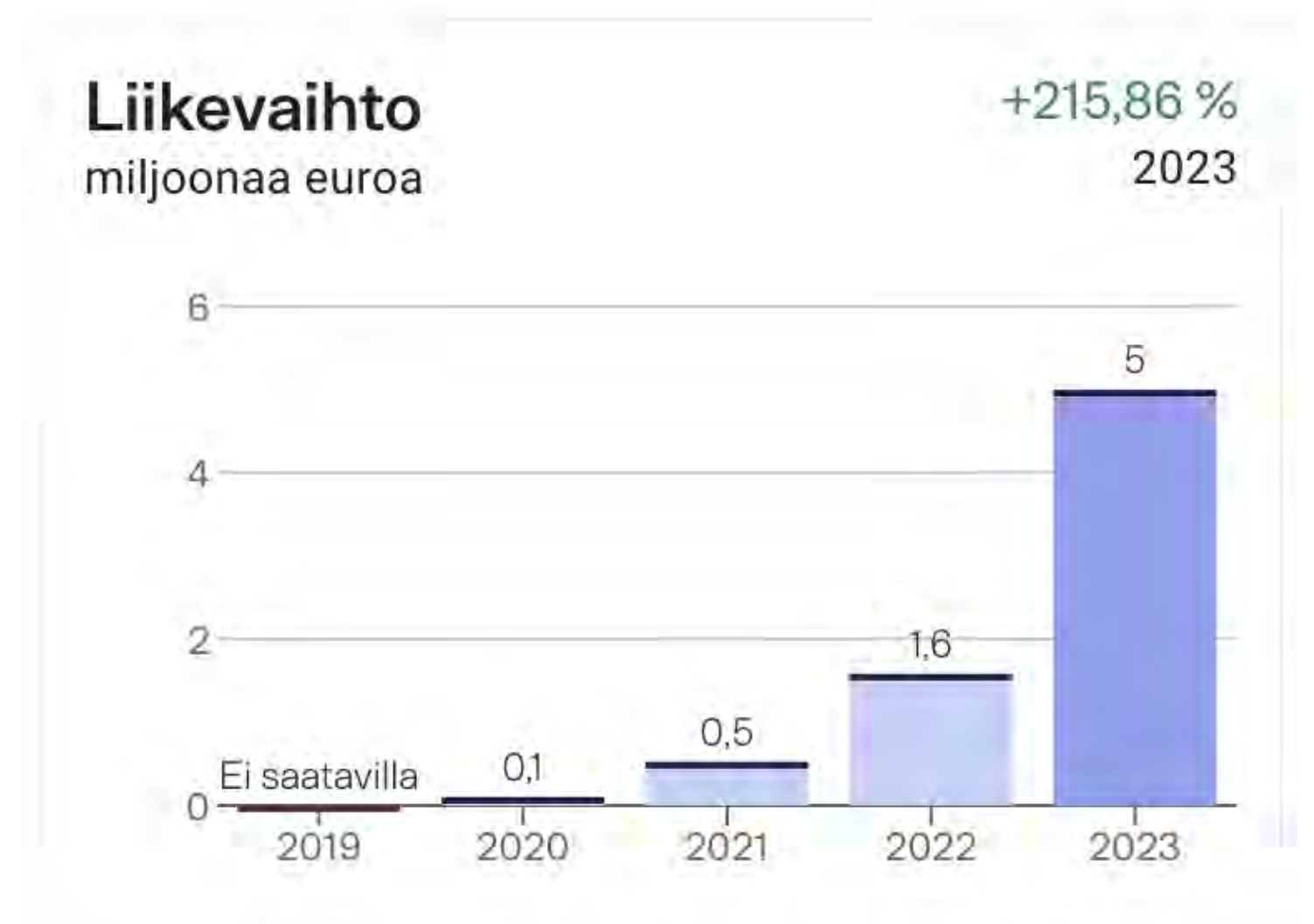
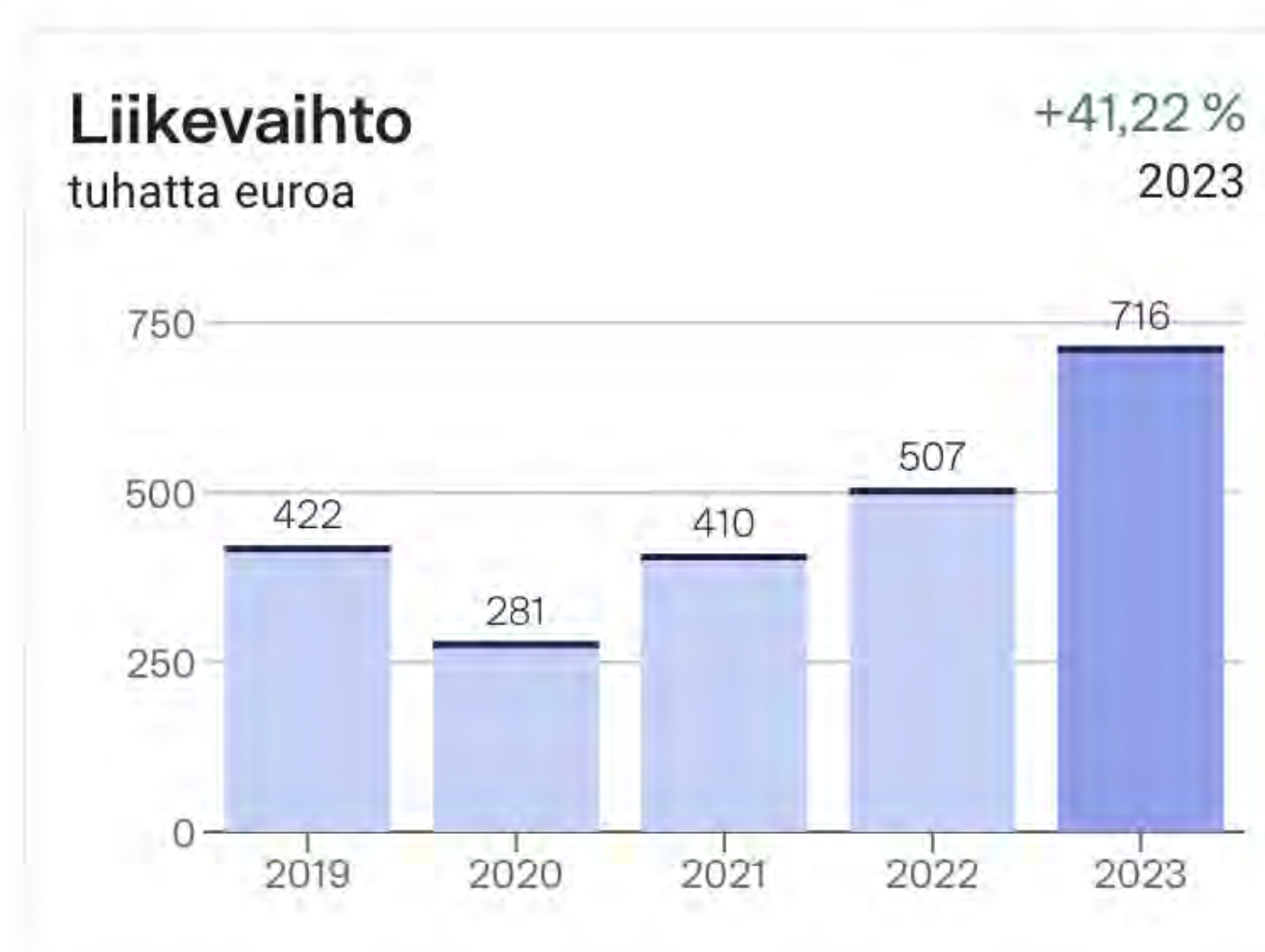
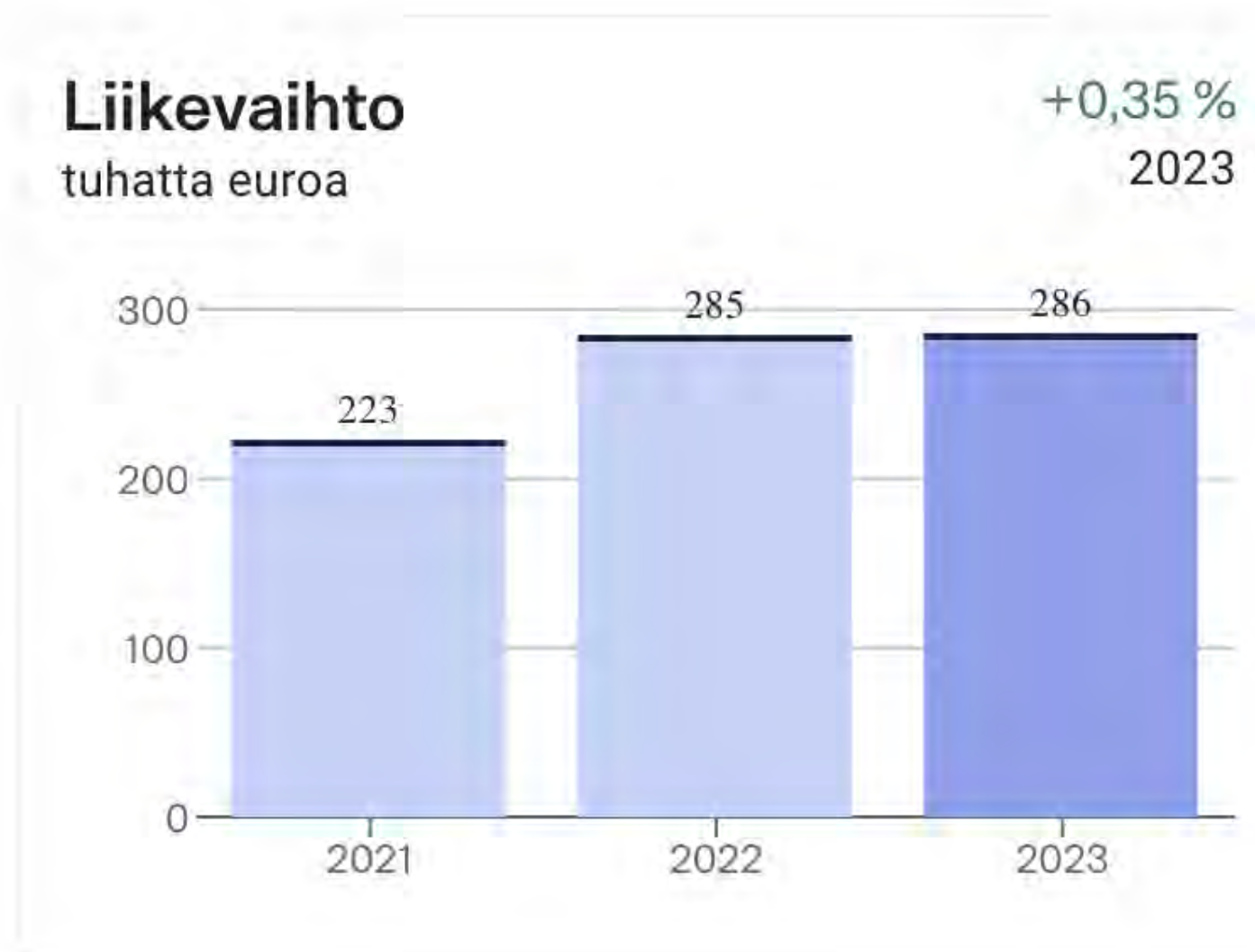
ALL TOGETHER: 3600 €

INCOME

Service price 100 € + VAT

To be sold 36 times per month

ESIMERKKI / FOR EXAMPLE



ESIMERKKI / FOR EXAMPLE



Matti Pikkujämsä, kuvittaja



Erja Lyytinen, blueskitaristi



Vibae Shoes

**Toimintaa voi kehittää mm.
tuotteistamisen, hinnoittelun ja
myynnin strategioilla.**

Operations can be improved through
strategies such as productization, pricing,
and sales.

Case

Viihdy
Rami Jarkko

Hinnoittelu ja kannattavuus

Viihdy

OTA RENNOSTI JA VIIHDY TAPAHTUMASSASI

Rami Jarkko
Yrittäjä, Viihdy

Kannattavuuden kehittäminen

Viihdyn tarina kyvystä tuottaa voittoa suhteessa resursseihin





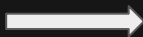
Vaihe 1

Kannattavuuden kannalta seurattavat asiat:

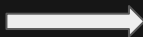
- Tapahtuman koko: 20-50 hlö
- Oma tuotanto: Tuotantotyö 51€/ h
- "Vuosittainen" kulu: 30.000€
- Resurssi: 1 hlö

	Tuote / Palvelu				Myynti		
Tuote:	Hinta + alv	Kpl	Yhteensä		Hinta + alv	Kpl	Yhteensä
Tuotantotyö	51,00 €	20	1020,00 €	Tapahtumia	1020,00 €	30	30600,00 €

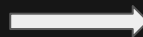
1
Tuote / palvelu



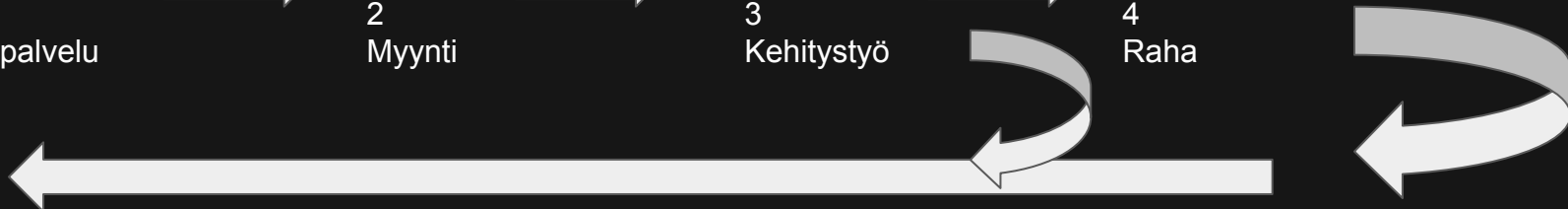
2
Myynti



3
Kehitystyö



4
Raha





Vaihe 2

Kannattavuuden kannalta seurattavat asiat:

- Tapahtuman koko: 20-50 hlö -> 60-120 hlö
- Oma tuotanto: Tuotantotyö 51€ / h -> Tuotantotyö 80€ / h
- "Vuosittainen" kulu: 30.000€ -> 120.000€
- Resurssi: 1 hlö -> 2 hlö

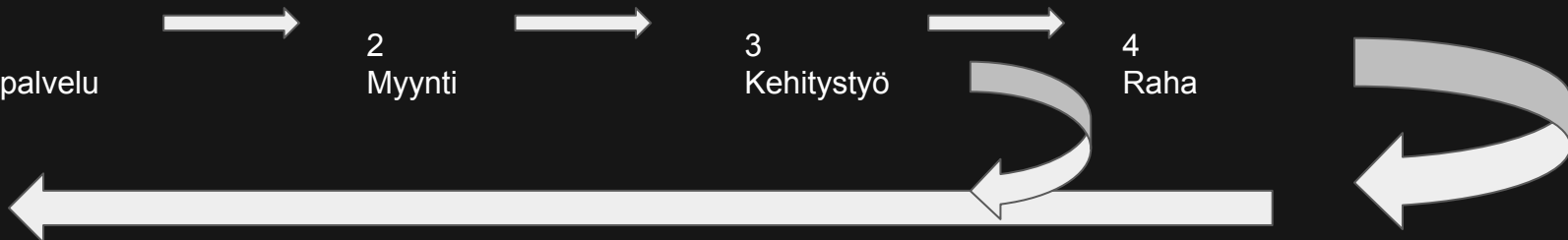
	Tuote / Palvelu				Myynti		
Tuote:	Hinta + alv	Kpl	Yhteensä		Hinta + alv	Kpl	Yhteensä
Tuotantotyö	80,00 €	35	2800,00 €	Tapahtumia	2800,00 €	60	168000,00 €

1
Tuote / palvelu

2
Myynti

3
Kehitystyö

4
Raha



Vaihe 3

Kannattavuuden kannalta seurattavat asiat:

- Tapahtuman koko: 60-120 hlö -> +100 hlö
- Oma tuotanto: Tuotantotyö 80€ / h -> Tuotantotyö 89€ / h
- "Vuosittainen" kulu: 120.000€ -> 180.000€
- Resurssi: 2 hlö -> 6 hlö

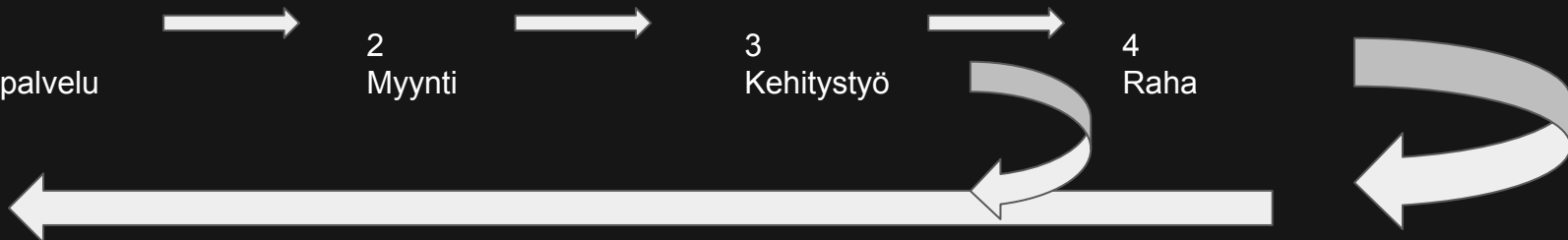
	Tuote / Palvelu				Myynti		
Tuote:	Hinta + alv	Kpl	Yhteensä		Hinta + alv	Kpl	Yhteensä
Tuotantotyö	89,00 €	40	3560,00 €	Tapahtumia	3560,00 €	100	356000,00 €

1
Tuote / palvelu

2
Myynti

3
Kehitystyö

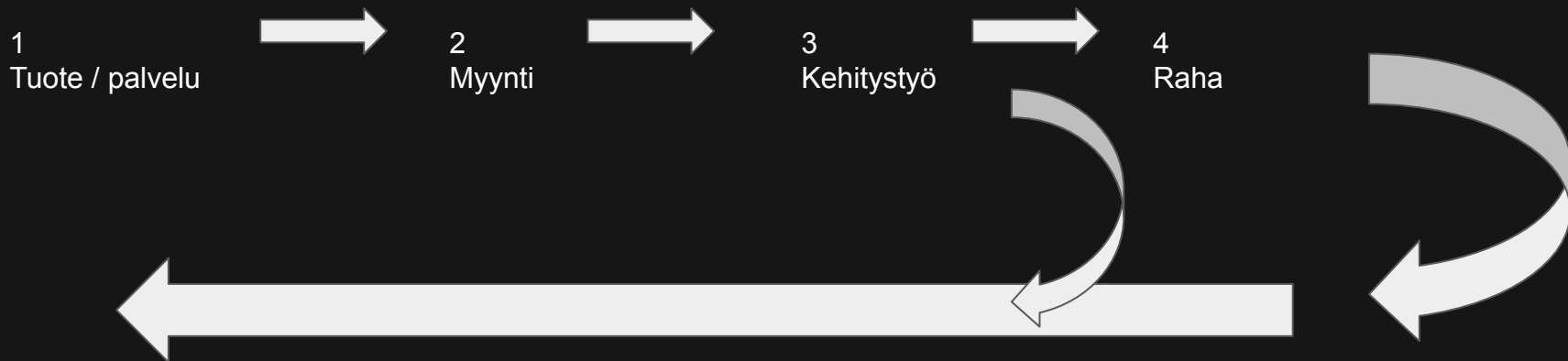
4
Raha





Yhteenveto

- Suunnitelmallisuus
- Uskoa tekemiseen



KIITOS !!

Rami Jarkko
Yrittäjä, Viihdy

Tauko / Break

We'll continue at 14:30

Workshop

ESITTELY / INTRODUCTION

Anna ryhmällesi maksimissaan yhden minuutin esittely, jossa kerrot mitä tarjoat, kenelle ja mihin hintaan.

Give your group a maximum one-minute introduction where you explain what you offer and to whom and with what price.

EXCEL SHEET

<http://bit.ly/3Z8Gfew>

Kopioi taulukko omalle koneelle!
Copy table to your own computer!

LASKE KULUSI JA PALKKASI / COUNT YOUR EXPENSES AND SALARY

Millaisen palkan haluaisit saada kuukaudessa? Millaisia kuluja toimintaasi liittyy? Huomioi kiinteät ja muuttuvat kulut!

Tehtävä 1:

Määrittele palkka, jonka haluat toiminnastasi saada. Kartoita kaikki kulut, joita toimintaasi liittyy. Voit hyödyntää Exceliä tai tehdä laskelman paperille.

What kind of salary would you like to earn per month? What kind of expenses are associated with your operations? Take fixed and variable costs into account!

Task 1:

Define the salary you want to earn from your operations. Identify all the expenses associated with your activities. You can use Excel or create the calculation on paper.

LASKE HINTA/ COUNT YOUR PRICE

Millainen on palvelustasi tai tuotteestasi pyydettävä realistinen hinta?

What is a realistic price to charge for your service or product?

Tehtävä 2:

Määrittele tuotteen tai palvelun hinta. Pohdi tarkasti, millainen hinnoittelustrategia sopii juuri sinulle ja kohderyhmällesi.

Task 2:

Define the price of your product or service. Carefully consider which pricing strategy is best suited for you and your target audience.

KANNATTAVUUS/ PROFITABILITY

Onko tuotetta tai palvelua mahdollista tuottaa riittävästi? Onko tuotteen tai palvelun tuottamisesta mahdollista saada kannattavaa?

Tehtävä 3:

Määrittele kuinka monta myyntiä tarvitset kustannusten kattamiseen? Onko se realistista saavuttaa? Jos ei ole, mitä tulisi tehdä?

Is it possible to produce enough of the product or service? Is it feasible to make the production of the product or service profitable?

Task 3:

Determine how many sales you need to cover your costs. Is it realistic to achieve this? If not, what needs to be done?

WRAP UP

Millaisia oivalluksia sait kehittämisesssä? Heräsikö kysymyksiä, joihin et ole keksinyt vastausta?

Tehtävä 4:
Keskustele ryhmän kanssa.

What insights did you gain during the development process? Did any questions arise that you haven't found answers to?

Task 4:
Discuss with the group.

WRAP-UP

Hinnoittelulla ohjataan käytöstä!

Älä hinnoittele liian matalalle!

Kokonaisuus merkitsee!

TURUN TAITEEN TALON PALVELUKAUPPA

Lanseerataan alkuvuodesta 2025.
Koulutus 9.12. klo 12.00–16.00.

Lisätietoa: info@taiteentalo.fi



Euroopan unionin rahoittama –
NextGenerationEU



OPETUS-JA
KULTTUURIMINISTERIÖ

**TAITEEN
TALO**



SELVITYS / SURVEY

 **gigle.fi/selvitys**

Uutiskirje / newsletter

[WWW.GIGLE.FI/UUTISKIRJE](https://www.gigle.fi/uutiskirje)



Inkeri Borgman
Hankejohtaja, CEO
inkeri@gigle.fi
044 515 1994



LinkedIn



Salli Raeste
Viestintäjohtaja
salli@gigle.fi
050 324 6768



LinkedIn