

## 11 Введение

### 01/ 13 Ценовой диапазон

### 02/ 17 Графический дизайн и прибыль

### 03/ 20 Критерий 01: издержки производства

- 21 Расчет почасовой скорости сгорания денежных средств
- 22 Сценарий 01: расчет почасовой скорости сгорания денежных средств на основании годового оклада
- 24 Сценарий 01: рабочий лист
- 26 Сценарий 02: расчет почасовой скорости сгорания денежных средств на основании личных накладных расходов и затрат на фриланс
- 27 Налоги
- 28 Оплачиваемое время
- 31 Сценарий 02: рабочий лист
- 38 Сценарий 03: расчет почасовой скорости сгорания денежных средств на основании накладных расходов компании
- 47 Сценарий 03: рабочий лист
- 54 Определение расчетного времени работы над проектом
- 59 Расчет издержек производства
- 64 Критерий 01: издержки производства. Рабочий лист

## 04/ 71 Критерий 02: рыночная стоимость

- 73 Рыночная стоимость, основанная на окупаемости инвестиций
- 74 Рыночная стоимость, основанная на конкуренции
- 76 Изучайте своих клиентов
- 76 Изучайте отраслевые обзоры
- 77 Опирайтесь на свой опыт
- 79 Определение рыночной стоимости
- 81 Критерий 02: рыночная стоимость. Рабочий лист

## 05/ 87 Критерий 03: бюджет клиента

- 89 Как узнать бюджет клиента
- 89 Прямой вопрос
- 90 Покерфейс
- 91 Интересуйтесь предыдущими проектами
- 92 Примерный диапазон
- 92 Сравнение с другими продуктами
- 94 Отправьте примерную стоимость
- 95 Пример разговора с клиентом о бюджете
- 97 Как убедить клиента увеличить бюджет
- 98 Говорите о деньгах уверенно
- 98 Покажите клиенту, что вы опытный специалист
- 102 Эффект якоря
- 105 Дайте клиенту возможность выбирать
- 107 Заставьте клиента сомневаться в возможностях вашего конкурента
- 108 Не заигрывайтесь
- 109 Критерий 03: бюджет клиента. Рабочий лист

## 06/ 117 Создание ценового диапазона

- 117 Не полнитесь все правильно посчитать
- 117 Расположите цифры в порядке убывания
- 118 Выберите свою цену из диапазона

## 07/ 120 Психология ценообразования

- 120 Эффект левой цифры vs круглая цена
- 125 12 сценариев диапазона ценообразования
- 126 Сценарий 1. Отчаянные попытки найти работу
- 128 Сценарий 2. Да, по привлекательной цене
- 130 Сценарий 3. По уши в работе
- 132 Сценарий 4. Сложный клиент
- 134 Сценарий 5. Опыт = деньги
- 136 Сценарий 6. Попытка расширения
- 138 Сценарий 7. Жесткая конкуренция
- 140 Сценарий 8. Слишком низкий бюджет
- 142 Сценарий 9. Высокий бюджет
- 144 Сценарий 10. Сохранить взаимоотношения
- 146 Сценарий 11. Слишком высокие издержки производства
- 150 Сценарий 12. Творческий супергерой
- 152 Диапазон расценок. Рабочий лист. Образец
- 161 Таблицы расценок. Рабочие листы

## 08/ 175 Расчет почасовой ставки

- 175 Продавая время за деньги, вы будете наказаны
- 176 Почасовое безумие
- 179 Формула расчета почасовой оплаты
- 183 Последнее предупреждение
- 184 Почасовая оплата. Рабочий лист

## 09/ 189 Стратегии презентации цены

- 189 Не отправляйте цены просто по электронной почте, презентуйте их
- 189 Цены и пробелы
- 190 Указывайте цены за этапы работы, а не за конкретные услуги
- 194 Выбирайте размер шрифта с умом
- 196 Сначала решение, потом цена
- 197 Покажите скидки

## 10/ 201 Правила ценообразования и заключение

- 202 Правила ценообразования. Памятка графическому дизайнеру

## 11/ 205 Цена для иностранных клиентов

- 206 Трудности при работе с иностранными клиентами и способы их преодоления
- 210 Международное ценообразование — ваше конкурентное преимущество

214 Об авторе

217 От издательства