

Preiskalkulation für Make Up Artists & Visagist:innen






Ich bin gut in dem was ich tue!

Meine Arbeit ist diesen Preis
wert!

Solange ich das selbst nicht
glaube, warum soll mein Kunde
das glauben...



Preiskalkulation

Wie ermittle ich meinen Angebotspreis

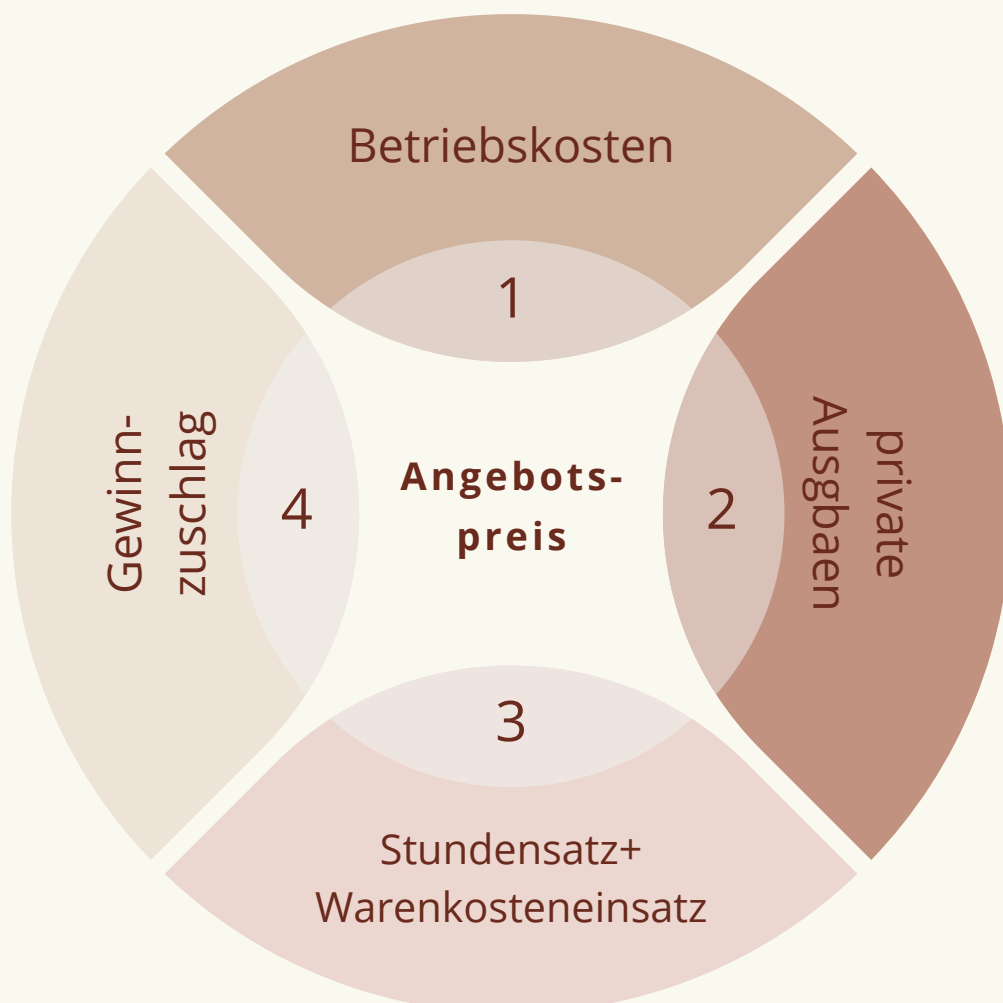
Hier ist es wichtig zu verstehen, welche Komponenten der Angebotspreis beinhaltet.

Das wichtigste ist erstmal: Er sollte auf jeden Fall alle meine Kosten und Ausgaben decken.

Daraus ermittelt man seinen Stundensatz.

Die verwendeten Produkte und Hilfsmittel darf man nicht vergessen, der sogenannte Wareneinsatz.

Und damit man nicht nur kostendeckend arbeitet sondern auch was übrigbleibt, der Gewinnzuschlag



Betriebskosten

Ermittlung der Kosten meines Business pro Jahr

- Raummiete plus Nebenkosten wie Strom usw., bei Nutzung eines Zimmers in der Wohnung, anteilig zur Gesamtmiete
- Kosten fürs Auto, bei Nutzung des Privatfahrzeugs, anteilig zu den Gesamtkosten
- Handy, Internet usw
- Lizenzgebühren für Apps, Software etc.
- Marketing Material wie Flyer etc.
- Büromaterial allgemein
- Websitekosten
- berufsbedingte Versicherungen
- Anschaffungen z. B. ein Laptop zum Arbeiten
- Steuersoftware oder Steuerberater
- Weiterbildungskosten wie Coachings oder Abos für Online Kurse

*Was muss ich verdienen,
um meine Business Kosten zu decken*

Private Ausgaben

Ermittlung der privaten Ausgaben pro Jahr

- Versicherungen privat
- Kosten fürs Auto, KFZ Steuer, Autoversicherung, ADAC, Reifenwechsel, Inspektion usw
- Miete
- Vereinsbeiträge
- Klamotten + Make Up + Frisör
- Ausgehen
- Urlaub
- Essen
- Benzin, Kosten für öffentliche Verkehrsmittel

*Was muss ich verdienen, um meinen
Lebensstandard zu halten? (Miete, KV usw)*

Stundensatz

Schritt 1: Produktive Arbeitsstunden ermitteln

Der Stundensatz ist die wichtigste Komponente in Deiner Preiskalkulation. Hast Du den einmal ermittelt, kannst Du ganz schnell und einfach auf Anfragen außerhalb Deiner festen Angebote reagieren und schnell & einfach individuelle Angebote erstellen.

Es ist völlig normal, dass du direkt nach Deinem Start als Brautstylistin wahrscheinlich noch keine Höchstpreise verlangen kannst.

Schließlich musst du dir erst einen Namen machen und Erfahrungen sammeln.

Aber auch als Neuling solltest du von deinem Stundensatz leben können.

Als ersten Schritt musst Du Deine produktiven Arbeitsstunden ermitteln, heißt die Stunden im Jahr an denen Du arbeitetest, abzüglich Urlaub, freien Tagen usw.

365 Tage/Jahr

- 104 Wochenendtage/Jahr

- 159 Tage für Urlaub, Ausfalltage durch Krankheit, Feiertage, freie Tage etc. (inklusive Leerlaufzeit wie Telefonate, Autofahrten, Office To Dos)

= 206 Arbeitstage/Jahr

x 8 durchschnittliche Arbeitsstunden pro Tag

= 1648 Nettoarbeitsstunden

Stundensatz

Schritt2: Den Stundensatz ermitteln

Jetzt kannst du deine Kosten und deine produktive Arbeitszeit zueinander ins Verhältnis setzen.

Kosten / Arbeitszeit = Stundensatz

Das ist der Stundensatz, den du mindestens verdienen solltest, um kein Minus zu machen.

Schritt3: Den Warenkosteneinsatz ermitteln

Je nachdem mit was für Produkten man arbeitet rechnet man in unserer Branche von einem durchschnittlichen Satz von 25€

Gewinnzuschlag

Der Teil für schlechte Zeiten

Der Wert, der bei der Stundensatzermittlung herauskommt, gibt deinen kalkulatorischen Stundensatz an.

Das ist der Stundensatz, den du mindestens verdienen solltest, um kein Minus zu machen.

Dein Ziel sollte aber sein, jeden Monat Gewinn zu machen.

Nicht, um Dir in der Karibik ein schönes Leben zu machen, sondern um ausreichend Rücklagen zu bilden.

Schließlich musst du auch für Zeiten vorsorgen, in denen du kein Geld verdienst. Besonders Brautstyling ist nun mal ein Saisongeschäft.

Das sollten mindestens 10% sein.

Im Anschluss wird noch entsprechende Umsatzsteuer dazugerechnet, mit Ausnahme Kleinunternehmer nach §19 UstG.

Jetzt weißt Du wie sich Dein Angebotspreis zusammensetzt und wie du ihn kalkulierst.

Im NBE Mitgliederbereich bei Downloads findest du die im Live gezeigte Tabelle mit Der du schnell und einfach Deine Preiskalkulation machen kannst.

Eine Anleitung ist natürlich auch dabei.

Die Tabelle kannst du dir für 9,90€ als Download kaufen.

Nimm Dir einmal im Jahr ca. 1 Stunde Zeit, um deine Kosten neu zu ermitteln. Denn du wirst sehen, dass sie sich ändern können und du vielleicht in dem einem Jahr andere Ausgaben hast wie im anderen Jahr Gehe Deine Unterlagen durch und notiere Dir alle Komponenten raus die Du brauchst.

Kleiner Tipp, gehe Deine Kontoauszüge durch, um kein Kostenpunkt zu vergessen.

Ermittle dann anhand der Tabelle Deinen Angebotspreis.

Als Mitglied bei NBE hast du als besonderes Goodie auch eine Vergünstigung auf **Office Flow**, die Vorlagen und Business Coachings für Stylist:innen von faceyounista.

10% Rabatt bei faceyounista mit dem Code **NBE10**.

[Hier geht`s zu
faceyounista`s
Office Flow](#)

Kenne deinen Wert

Abschließend möchte euch Lena von @vollfairliebt noch ein paar Worte mit auf den Weg geben

Lena arbeitet mit Leidenschaft als Organic Beauty Coach. Sie bietet wie ich finde ihre Coachings zu wirklich fairen und gut durchdachten Preisen an, die sich für sie und ihre Kund:innen gut anfühlen.

"Ich habe in den vergangenen drei Jahren lernen dürfen 'meinen (Coaching-) Preis' zu finden.

Wie viel ist meine Begleitung 'wert'?

Welchen Mehrwert biete ich Menschen?

Wie viel Zeit, Leidenschaft, etc gebe ich 'rein'?

Es war und ist ein Prozess. Ich passe meine Preise immer wieder an.

Kalkuliere neu...

Und bei all meinen Fragen zu diesem Thema, habe ich bisher noch nie erlebt, dass meine Kundinnen und Kunden 'meinen Preis' in Frage gestellt haben. Und genau für dieses Learning bin ich dankbar."

[Hier geht`s zu
vollfairliebt](#)

COPYRIGHT

© Copyright 2023 – Urheberrechtshinweis

Alle Inhalte dieses Workbooks, vor allem Texte, Fotografien und Grafiken, sind urheberrechtlich geschützt. Das Urheberrecht liegt, soweit nicht ausdrücklich anders gekennzeichnet, bei xeno GmbH & Natural Make Up Artist faceyounista Vanessa Bordignon.