

## "Jak wycenić sprzedaż usług"

www.kobiecafirma.pl  
poczta@kobiecafirma.pl

### WSKAZÓWKI

1. Weź pod uwagę swoje talenty, mocne strony, wiedzę, doświadczenie, umiejętności, kompetencje. Klient przychodzi do Ciebie właśnie dlatego, że sam nie dysponuje takimi zasobami.
2. Poznaj dokładnie działanie swojej firmy - jej model biznesowy
3. Przeanalizuj mikro i makrootoczenie swojej firmy
4. Poznaj dobrze oczekiwania docelowego klienta
5. Poznaj konkurencję
6. Zastanów się, jak chciałabyś pozycjonować swoją markę
7. Ustal cel polityki cenowej
8. Oszacuj popyt
9. Oszacuj koszty
10. Ustal, czy ceny konkurencji mają znaczenie
11. **Wyceń swoje usługi**

"Każdego dnia rób coś, co przybliży cię o cal do lepszego jutra"  
Doug Firebaugh