KASVURAIDE –

liikkuva kiihdyttämö yritysten vastuulliseen kasvuun
1.1.2026-31.12.2027

Ilmajoki – Isojoki – Karijoki – Kauhajoki – Kurikka - Teuva

Euroopan unionin osarahoittama

SEAMK Seinäjoen ammattikorkeakoulu Seinäjoki University of Applied Sciences

Ilmajoki

KURIKKA

ISOJOKI

Kauhajoki

Teuva

KARIJOKI

Lisäpotkua bisnekseen
Verkkovalmennukset ja sparrauspajat

Upeat asiakkaani

verkkovalmennus
18.8.2026 klo 18-19

Asiakaslähtöisyys ja asiakkaan ymmärtäminen ovat myynnin perusta. Näiden avulla voit lisätä myyntiä.

Sparrauspajat

24.8.2026 klo 17.30-19.30
25.8.2026 klo 17.30-19.30

Kannattavuus syyniin

verkkovalmennus
8.9.2026 klo 18-19

Onko hinnoittelusi kohdillaan? Hinnoittelun hallinnalla parempaa kannattavuutta.

Sparrauspajat

14.9.2026 klo 17.30-19.30
15.9.2026 klo 17.30-19.30

Uusia oivalluksia bisnekseen

verkkovalmennus
20.10.2026 klo 18-19

Uudella palvelulla/tuotteella tai toimintatavalla lisää myyntiä? Uusia tapoja tehdä bisnestä, kestävästi toimiminen tuo etua ja rahaa.

Sparrauspajat

26.10.2026 klo 17.30-19.30
27.10.2026 klo 17.30-19.30

Toimivaa markkinointia

verkkovalmennus
17.11.2026 klo 18-19

Miten saisit markkinoinnilla lisää asiakkaita ja myyntiä? Mistä kanavista tavoitat asiakkaasi ja mitä pitäisi huomioida?

Sparrauspajat

23.11.2026 klo 17.30-19.30
24.11.2026 klo 17.30-19.30





Webinaarin puhuja
Taina Rautakoski
SEAMK

Kannattavuus syyniin!

Verkkoluento 8.9.2026 klo 18-19 – tervetuloa!

1. Webinaariosuus 50 min. Tallennetaan.
2. Kysymyksiä, keskustelua 10 min. Avaa mikrofonisi tai kirjoita viestisi chat-kenttään!

Seinäjoen ammattikorkeakoulu | Seinäjoki University of Applied Sciences

Mistä tänään puhutaan ja keskustellaan?

- Tapoja määrittää hinta
- Kateprosentin laskeminen
- Hinnan korotuksen ja alennusten vaikutus tulokseen
- Oman työn hinnoittelu
- Vinkkejä hinnoitteluun:
  - Psykologinen hinnoittelu
  - Hinnan porrastaminen
  - Pakettihinnoittelu, pilkottu hinnoittelu



Hinnoittelu merkittävin kannattavuuden yksittäinen tekijä!



Tapoja määrittää hinta

Miten hinnoittelisin? Muutama perusmalli

Hinnoitteluun vaikuttavat nämä kaikki: kustannukset, asiakkaat, kilpailijat

1. **Hinta perustuu kustannuksiin**
   - Kulujen päälle kate
   - Turvallinen ja helppokin tapa
2. **Hinta perustuu asiakkaan arvioon tuotteesi/palvelusi arvosta**
   - Hinta voi olla huomattavasti korkeampi kuin vain kustannukset huomioiden
3. **Hinta perustuu kilpailijoiden hintoihin**
   - Hinta = samanlaisten tuotteiden/palvelujen keskihinta kilpailijoilla



SEAMK

Ensin pieni pyrähdys kustannusten maailmassa…

Muuttuvat kustannukset

- **muuttuvat tuotannon/myynnin määrän mukaan**
- tuotteen ostohinta
- tuotteiden rahtikustannukset
- tuotteen/palvelun materiaalit + tarvikkeet
- esim. tehdyt työtunnit palvelun tuottamiseen (yrittäjän tunnit)
- henkilöstön palkat (liittyvät valmistukseen, myyjien palkat yms.)
- pakkaustarvikkeet
- markkinointikulut (muuttuu sen mukaan, kuinka paljon mainostat/myyt)

Kiinteät kustannukset

- **eivät muutu, vaikka tuotanto/myynti muuttuu = pysyvät kiinteinä**
- vuokra
- vakuutukset mm. YEL-vakuutus,
- tilitoimiston/kirjanpitäjän kulut
- puhelin/netti
- ohjelmistot
- pankkipalvelut
- lainan korot ja kulut
- kaluston poistot

SEAMK

1. Tuotteen/palvelun hinnoittelu kustannusten pohjalta = pienimuotoinen tuloslaskelma

Luvut ovat arvonlisäverottomia

Myyntihinta/kpl	96
Ostohinta/muuttuvat kulut/kpl	60
Kate/kpl	36 (37,50 %)
Kiinteät kustannukset	25
TULOS	11 (11 %)

Huom! Laske kustannukset arvonlisäverottomilla hinnoilla. Saat mm. tuloslaskelmasta.

Lisää sitten arvonlisäverottomaan hintaan tuotteen/palvelun arvonlisävero. Saat selville asiakkaalta veloitettavan hinnan.

Yritysasiakkaat: näkyvissä veroton ja verollinen hinta, arvonlisäveroprosentti, alv-määrä

Esim. alv. verokanta tuotteelle 25,5 %
Veroton hinta > verollinen= 96 euroa x 1,255 = 120,48 euroa
Verollinen hinta > veroton = 120,48 euroa / 1,255 = 96 euroa

SEAMK

Katetuottoprosentti hinnoittelun apuna
Tärkeää muistaa!

Jos haluat 10 % katteen, jaa ostohinta 0,9:llä

Jos haluat 20 % katteen, jaa ostohinta 0,8:lla

Ostohinta on 100 €. Haluat 30 % katteen.

❌ **Ei näin:**
Lasket myyntihinnan kertomalla ostohinnan (100 €) 1,3:lla > myyntihinta = 130 €

Katteeksi tuleekin 23%!

✔ **Oikein:**
Lasket myyntihinnan jakamalla ostohinnan (100 €) 0,7:llä > myyntihinta = 142,86 €

Myyntihinta	**130**
Muuttuvat kulut	100
Katetuotto	**30 (23 %)**
	30 €/130 €

Myyntihinta	**142,68**
Muuttuvat kulut	100
Katetuotto	42,68 (29,91 %)
	42,68 €/142,68 €

SEAMK

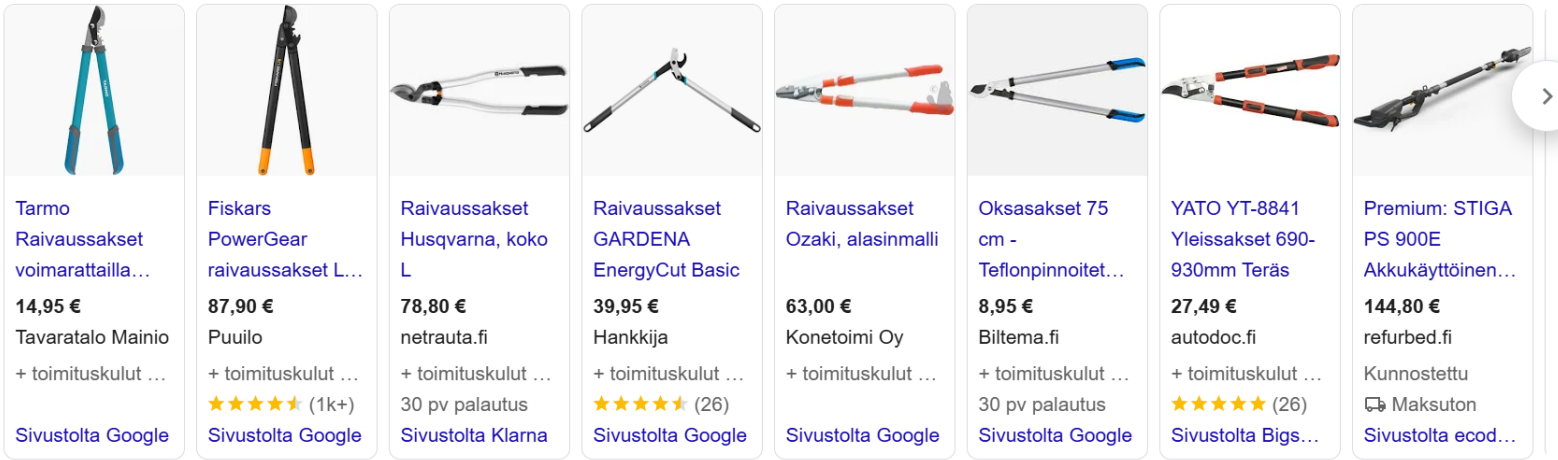
Tuotteen tai palvelun kustannukset
Esimerkki – lasketaan katetuottoprosentti

	€
Ostohinta/muuttuvat kulut/kpl	60
Myyntimäärä kpl/kk	500
Yrittäjä haluaa saada tulosta/kk	5 500
Kiinteät kustannukset /kk	12 500
Myyntihinta/kpl	? **96** (60 €/0,625) Myyntihinta asiakkaalle: 96 x 1,255 = 120,48 €
	(100-37,5)/100 = 0,625
Liikevaihto/kk	48 000
Muuttuvat kulut/kk	- 30 000
Katetuotto/kk	18 000 (5 500 + 12 500)
Katetuottoprosentti	**37,5 %** (18 000/48 000)
Kiinteät kulut/kk	- 12 500
TULOS/kk	5 500

Luvut ovat arvonlisäverottomia

Saadaan katetuottoprosentti, jota voidaan käyttää apuna hinnoittelussa!

2. Hinta perustuu asiakkaan arvioon



Mistä asiakas haluaa maksaa?
Millaisista lisäarvoa tuottavista tekijöistä (asiakaspalvelu, takuu, ostamisen helppous, imago, luotettavuus, sijainti) asiakkaasi ovat valmiita maksamaan?

- Hinta määräytyy > kuinka arvokkaaksi asiakas arvioi tuotteesi/palvelusi
- Hinta voi olla huomattavasti korkeampi kuin kustannuspohjaisen hinnoittelun perusteella
- Ymmärrettävä: kuinka paljon asiakkaat ovat valmiita maksamaan tuotteestasi tai palvelustasi

Kuva: Google

3. Hinta perustuu kilpailijoiden hintoihin

- Hinta perustuu kilpailijoiden ja markkinoiden määräämään hintatasoon
- Jos myyt paljon halvemmalla kuin kilpailijasi, saatat saada asiakkaita nopeasti, mutta hintojen nosto voi olla myöhemmin vaikeaa
- Päätä, missä kohden haluat olla: edullinen, keskihintainen vai luksus
- Seuraa kysyntää: jos kalenteri on jatkuvasti täynnä ja asiakkaat hyväksyvät hinnat > hinta voi olla liian matala
- Muista myös omat kustannuksesi: sinulla alin hinta voi olla 70 €/kpl, vaikka kilpailijalla hinta on 55 €/kpl
- Jos sinulla korkeampi hinta > kysy asiakkalta, miksi hän valitsi sinut!



Hinnan korotuksen ja alennusten vaikutus tulokseen

Myönnettyjen alennusten vaikutus tulokseen
Myyntihintaa alennetaan 10 %

Luvut ovat arvonlisäverottomia

	Lähtötilanne €	10 % alennus hinnasta €
Myyntihinta/kpl	100	90
Ostohinta/muuttuvat kulut/kpl	60	60
Kate/kpl	40	30
Myyntimäärä kpl	100	134
Kiinteät kulut	3 000	3 000
Liikevaihto	10 000	12 060
Muuttuvat kulut	6 000	8 040
Katetuotto	4 000	4 020
Kiinteät kulut	3 000	3 000
TULOS	**1 000**	**1 020**

Hinnan alennus 10 %

Myytävä 34 % enemmän, jotta pääsee samaan tulokseen!

+ 0 %
Lisätulosta ei tullut

Myyntihinnan noston vaikutus tulokseen
Myyntihintaa nostetaan 10 %

Luvut ovat arvonlisäverottomia	**Lähtötilanne €**	**10 % hinnan korotus €**
Myyntihinta/kpl	100	110
Ostohinta/muuttuvat kulut/kpl	60	60
Kate/kpl	40	50
Myyntimäärä kpl	100	100
Kiinteät kulut	3 000	3 000
Liikevaihto	10 000	11 000
Muuttuvat kulut	6 000	6 000
Katetuotto	4 000	5 000
Kiinteät kulut	3 000	3 000
TULOS	**1 000**	**2 000**

Hinnannosto 10 %

Tulos kasvoi 100 %

Saatujen alennusten vaikutus tulokseen
Alennusta ostohinnasta 10 %

Luvut ovat arvonlisäverottomia	**Lähtötilanne €**	**10 % alennus ostohinnasta €**
Myyntihinta/kpl	100	100
Ostohinta/muuttuvat kulut/kpl	60	54
Kate/kpl	40	46
Myyntimäärä kpl	100	100
Kiinteät kulut	3 000	3 000
	Euroa	
Liikevaihto	10 000	10 000
Muuttuvat kulut	6 000	5 400
Katetuotto	4 000	4 600
Kiinteät kulut	3 000	3 000
TULOS	**1 000**	**1 600**

Ostohinnan alennus 10 %

Tulos kasvoi 60 %

Oman työn hinnoittelu

Oman työn hinnoittelu vaatii laskemista

1. Laske paljonko on tienattava kuukaudessa

- omaan elämiseen ja
- pakollisiin kuluihin (liiketilan vuokra, netti/puhelin, ohjelmistot, vakuutukset, markkinointi yms.)

2. Jaa summa kuukauden laskutettavilla tunneilla

- Kaikki tunnit eivät ole laskutettavaa esim. tarjouspyynnöt, markkinointi, asiakasviestintä, kirjanpito yms.

3. Saat tuntihinnan palvelujesi hinnoitteluun

- Voit pyytää enemmänkin, jos sinulla on jotain erilaista osaamista, sinulla on vahvoja referenssejä
- Katso aina myös markkinoiden hintatasoa > suuntaviiva – ei katto!
- Osaamisesi kehittyy, kustannukset nousevat > nosta hintaa vuosittain

Oman työn hinnoittelu

Esimerkki: kylpyhuoneen ja saunan remonttihinnoittelu

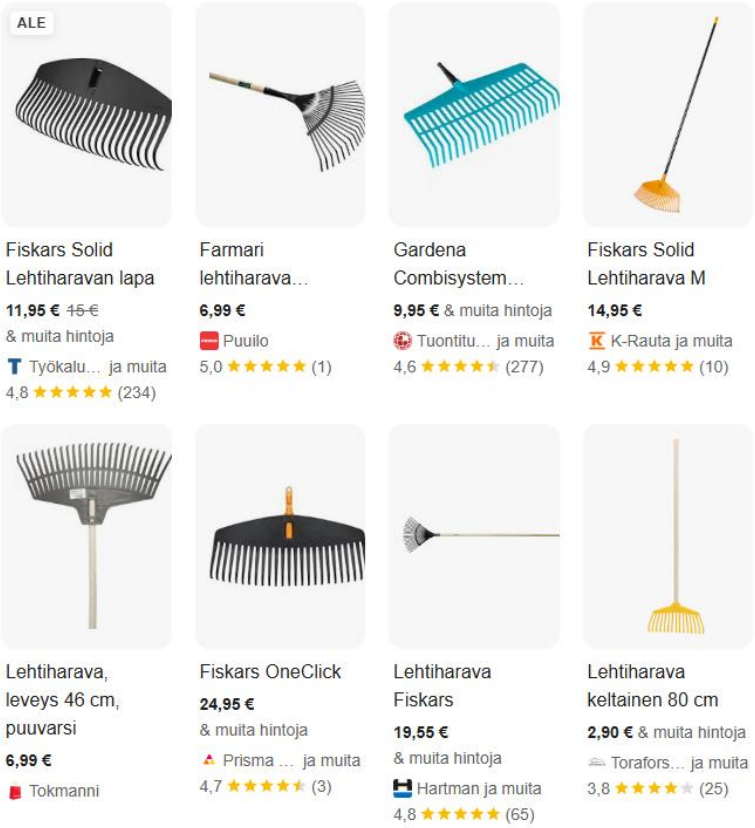
- Tuntihinta sopii: työn laajuus on epäselvä tai voi muuttua työn aikana
- Kiinteä hinta sopii: tiedät tarkkaan työhön kuluvan ajan
  - Kun prosessi on tuttu ja selkeä > rohkeampaa hinnoittelua > nopeampi työ = sinulle tulosta
- Ei alennuksia ilmaiseksi > jos asiakas haluaa halvemman hinnan > tarjoa asiakkaalle vähemmän esim. pidempi toimitusaika, vähemmän sisältöä palveluun yms.
- Alennus ilman vastinetta asiakkaalta = alkuperäinen hinta oli ylipyyntöä!
- Testaa ja seuraa hinta ja korjaa sitä: 20-25 % asiakkaista kokee hinnan liian korkeaksi > hyvä taso!



Vinkkejä hinnoitteluun

Psykologinen hinnoittelu

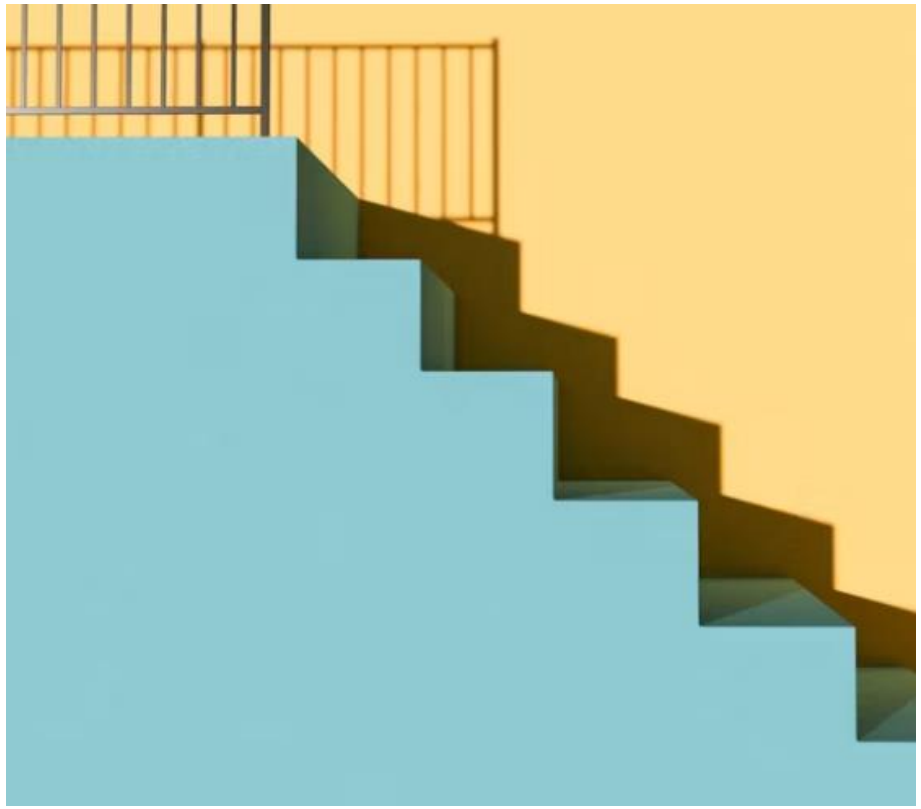
- Hinta mahdollisimman houkutteleva asiakkaalle
- Hinta vaikuttaa tarkoin lasketulta > helpompi perustella
- Yleisin tapa: hieman tasaluvun alapuolelle esim. **1,99 €**, **49 €**, **998 €**
- Huomio ensin vasemmanpuoleisiin numeroihin > esim. 1,99 € lähempänä 1 € kuin 2 €
- Toimii hyvin myös suuremmissa



Kuva: Google

Hintojen porrastaminen

- Hinnat erilaisia eri aikoina ja eri asiakkaille
- Ohjataan kysyntää hiljaisempiin hetkiin
- Esim. jouluna hinnat voivat olla korkeampia, happy hour –tunnit ravintolassa hiljaisempana aikana
- Esim. fysioterapia: yksittäinen 70 €/h kuluttajakäynti, yritykselle 700 € hyvinvointipv
- Esim. kampaaja: normaaliasiakas: 75 €, kiireinen asiakas: 95 €, mutta palveluun kuuluu mahdollisuus varata erityisiä aamu- tai ilta-aikoja sekä etusija peruutusaikoihin



Pakettihinnoittelu, pilkottu hinnoittelu

- useammasta osasta koottu
  - usein edullisempi kuin osat erikseen esim. kampaamon kauneuspaketti (hiustenleikkaus, värjäys, kulmien muotoilu)
  - voi houkutella ostamaan enemmän kuin alun perin ajateltiin + myyjä voi saada korkeamman hinnan
- Pilkottu hinta: kaikki erikseen
  - Parempi hinta? Asiakas ei hahmota lopullista hintaa



Pakettihinnoittelu
Esimerkki: valokuvauspalvelut

Ei tarvitse sanoa: ”Nostin hintani 149 eurosta 399 euroon” . Tarjoaa erilaisia paketteja eri tarpeisiin.

	PERUS	PLUS	PREMIUM
Hinta	149 €	249 €	399 €
Kuvausaika	30 min	60 min	90 min
Valmiit kuvat	5 kpl	15 kpl	30 kpl
Vaatteiden vaihto	----------	1	2
Kuvien pikatoimitus	----------	----------	kyllä
Kuvien valintapalaveri	----------	----------	kyllä

Jos et ole vielä ilmoittautunut muihin valmennuksiin/sparrauspajoihin, käy ilmoittautumassa!

Tervetuloa!

Sparrauspajat aiheesta Kannattavuus syyniin!

- Sparrauspaja teemasta 14.9. klo 17.30-19.30 Ilmajoki-Kurikan alueella
- Sparrauspaja teemasta 15.9. klo 17.30-19.30 Suupohjan alueella

- Tehtävä: Yksi asia, jonka pohdin valmiiksi liittyen hinnoittelun tai kannattavuuden näkökulmaan seuraavan viikon aikana ja tuon sen sparrauspajaan.

- Sparrauspajassa pohditaan osallistujien tehtäviä yksin ja yhdessä, voit tuoda esille ne seikat, mitä haluat, yrityssalaisuuksia ei tarvitse tuoda esille.
- Voit saada vertaistukea muilta osallistujilta ja meiltä vetäjiltä ideoita ja ajatuksia, miten voisit lähteä asiaasi edistämään. Tervetuloa mukaan!

KASVURAIDE –

liikkuva kiihdyttämö yritysten vastuulliseen kasvuun

Kiitos kun olit mukana!

https://projektit.seamk.fi/yrittajyys-ja-kasvu/kasvuraide/

Euroopan unionin osarahoittama

SEAMK Seinäjoen ammattikorkeakoulu Seinäjoki University of Applied Sciences

Ilmajoki

KURIKKA

ISOJOKI

Kauhajoki

Teuva

KARIJOKI

Lähteet

Duunitori. (1.a.). *Parturi-kampaaja palkka 2317 €*. https://duunitori.fi/palkat/parturi-kampaaja

Osaavayrittaja.fi. (i.a.). Hinnan asettaminen. https://www.osaavayrittaja.fi/markkinointi/hinnoittelu/hinnan-asettaminen?utm_source

Suomen yritykset. (27.3.2026). *Kuinka Hinnoitella Oma Työ Oikein: Yrittäjän Opas*. https://suomenyritykset.fi/kuinka-hinnoitella-oma-tyo-oikein-yrittajan-opas/

Tomperi, S. (2024). *Toiminnan kannattavuus*. Otavan Kirjapaino.

Yrittäjät. (i.a.). *Hinnoittelu*. https://www.yrittajat.fi/tietopankki/markkinointi-ja-myynti/hinnoittelu/