Koľko marže vám uteká v cenových ponukách?

Rozbor jednej zákazky, ktorú firma nacenila dvakrát a dvakrát sa podcenila. K tomu 7 miest, kde ponuky strácajú peniaze, a krátky test pre vašu firmu.

01 Prípadová štúdia: 3 500 € a 1 255 € na dvoch podobných zákazkách

02 7 miest, kde sa v ponukách stráca marža

03 Test na 7 otázok: ako je na tom vaša firma

04 Výpočet: koľko vás stojí 1 % v cene



PREČO NA TOM ZÁLEŽÍ

Zákazku nestratíte cenou. Stratíte ju v cene.

Keď cena závisí od rozmerov, materiálu, montáže a dopravy, ponuka je malý projekt. Robí ju zvyčajne majiteľ alebo jeden technik, večer, v Exceli a podľa toho, „za koľko sme to robili naposledy“. Väčšina chýb sa v nej neukáže hneď. Ukáže sa až pri vyúčtovaní zákazky, keď už je podpísaná.

1 %

podcenenia v cene znamená v priemere asi **8 % prevádzkového zisku**.

McKinsey, The Power of Pricing

2–4 dni

trvá pri ručnom nacenení, kým ponuka odíde. Zákazník medzitým dostane ponuku od konkurencie.

1 človek

vo firme vie naceniť zložitú zákazku. Keď je na dovolenke, ponuky čakajú.

Ako to vyzerá vo väčšine firiem

- ✓ Cenník materiálu je v Exceli a aktualizuje sa, „keď je čas“.
- ✓ Hodiny výroby a montáže sa odhadujú podľa pocitu alebo podľa podobnej starej zákazky.
- ✓ Doprava, žeriav, lešenie či atypický rozmer sa doplnia, keď si na ne niekto spomenie.
- ✓ Marža sa počíta až na konci ako percento, nie ako cieľ, ktorý musí ponuka splniť.

Na nasledujúcich stranách je jedna zákazka rozložená na položky. Uvidíte presne, kde sa stratili peniaze, a pri teste si overíte, či sa to deje aj vám.

01 · PRÍPADOVÁ ŠTÚDIA

Rovnaké schodisko a obklad, dvakrát pod cenou.

Stolárska výroba zo stredného Slovenska: masívne drevené schodiská, interiérové obklady a zabudovaný nábytok pre rodinné domy aj firmy. Výroba vo vlastnej dielni, montáž vlastnými ľuďmi.

! Z dôvodu ochrany súkromia a obchodného tajomstva sú názov spoločnosti a meno majiteľa zmenené.

12	1,48 mil. €	35–45	3,5 h
zamestnancov	ročný obrat	ponúk mesačne	na jednu ponuku

Ako dovtedy naceňovali

1	Majiteľ si od zákazníka vyžiada náčrt a rozmery, často po telefóne.	21 min
2	Nájde v počítači podobnú staršiu zákazku a otvorí jej Excel.	29 min
3	Prepíše rozmery, materiál prepočíta podľa cenníka dodávateľa z jari.	64 min
4	Odhadne hodiny výroby a montáže podľa toho, ako dlho trvala tá stará.	31 min
5	Pripočíta povrchovú úpravu (lak/olej), dopravu „ak treba“, a 15 % navrch.	19 min
6	Prepíše čísla do Wordu, uloží do PDF a pošle e-mailom.	48 min

Koľko vecí ovplyvňuje cenu

Typ dreva (dub/buk), vlhkosť, tvar schodiska, počet stupňov, šírka, výška podlažia, typ zábradlia, povrchová úprava, kotvenie, prístup na stavbu, vzdialenosť, výnos na poschodie, termín. **Spolu 34 vstupov.** V Exceli ich bolo zachytených 21.

ČO UKÁZAL PREPOČET

Dve zákazky, 4 755 € na stole.

Pri zavádzaní systému sme z rovnakých vstupov prepočítali dve zákazky z minulého roka. Obe boli masívne dubové schodisko s obkladom a zábradlím do rodinného domu, druhú nacenili skopírovaním prvej.



„Mala byť" = skutočné náklady podľa vyúčtovania + cieľová marža firmy 20 %.

KDE SA STRATILI PENIAZE PRI ZÁKAZKE A	ROZDIEL
Dubová spárovka podľa starého cenníka. Ceny dodávateľa medzitým stúpli o 18 %.	1 350 €
Montáž odhadom. Počítali 2 dni pre 2 ľudí, reálne 3 dni a nocľah pre tím.	755 €
Povrchová úprava podľa metrov, nie náročnosti. Lakovňa účtuje za prácnosť a viacvrstvové olejovanie.	665 €
Doprava a manipulácia. Dielce a dlhé hranoly sa nezmestili do dodávky, bol potrebný špeciálny príves.	410 €
Atypický uhol podesty a výrez. Práca navyše v dielni, v ponuke nebola.	320 €
Spolu podcenené	**3 500 €**

Pri zákazke B sa zopakovali tri z piatich chýb: starý cenník dreva (810 €), doprava (235 €) a povrchová úprava (210 €). **Spolu 1 255 €.** Skopírovaná ponuka teda nepriniesla istotu, ale tie isté chyby ešte raz.

ČO SA ZMENILO

Ponuka za 6 minút. Marža v každej.

Za 4 týždne sme z ich cenníkov, starých zákaziek a pravidiel postavili naceňovací systém. Technik vyplní 34 vstupov, väčšinu výberom zo zoznamu, a systém pripraví ponuku v PDF s logom.

Čo systém robí za nich

- ✓ Berie aktuálny cenník dreva a materiálu, ktorý sa raz mesačne nahrá z e-mailu dodávateľa.
- ✓ Počíta hodiny výroby a montáže podľa skutočných časov z posledných 40 zákaziek.
- ✓ Povrchovú úpravu počíta podľa spotreby a náročnosti dielcov z výkresu.
- ✓ Sám pridá dopravu, špeciálnu manipuláciu a nocľah podľa vzdialenosti a rozmerov.
- ✓ Nepustí ponuku pod cieľovú maržu bez schválenia majiteľom.

Ako vyzerá deň s ponukami

Dopyt príde ráno, technik vyplní vstupy medzi dvoma telefonátmi a ponuka odíde ešte dopoludnia. Majiteľ ponuky nepíše, len kontroluje tie nad 19 500 € alebo s nižšou maržou.

Po 3 mesiacoch

3,5 h → 6 min
čas na jednu ponuku

13 % → 23 %
priemerná marža na zákazkách

v ten deň
odchádza ponuka namiesto o 2 až 4 dni

02

7 miest, kde sa v ponukách stráca marža

Žiadne z nich nie je chyba človeka. Sú to miesta, kde ručný postup necháva priestor na odhad.

01 Staré ceny materiálu

Cenník sa mení každý mesiac, Excel raz za pol roka. Pri drahom materiáli je to najväčšia diera.

02 Hodiny odhadom

Výroba a montáž sa odhadujú podľa pocitu, nie podľa toho, koľko skutočne trvali minulé zákazky.

03 Doprava a manipulácia

Vzdialenosť, žeriav, nakladač, lešenie. Doplnia sa, len keď si na ne niekto spomenie.

04 Povrchové úpravy

Zinkovanie, lakovanie či impregnácia sa účtujú inak, ako ich počíta ponuka (váha, plocha, kus).

05 Atypy a príplatky

Nezvyčajný uhol, rozmer či termín stoja prácu navyše, ktorá v ponuke chýba.

06 Kopírovanie starej ponuky

Podobná zákazka vyzerá ako istota. S ňou sa však skopírujú aj staré ceny a staré chyby.

07 Zľava bez prepočtu marže

„Dajte nám ešte 5 %“ sa odsúhlasí v telefóne. Nikto nevidí, že z 15 % marže ostalo 10 % a pri nepresnom nacenení ešte menej.

03 · TEST

Ako je na tom vaša firma?

Odpovedajte úprimne. Za každé „áno“ si dajte bod.

Ceny materiálu v ponukách sa aktualizujú aspoň raz mesačne, nie „keď je čas“.	áno	nie
Hodiny výroby a montáže máte zmerané z posledných 20 zákaziek, nie odhadnuté.	áno	nie
Za posledný rok sa nestalo, že by v ponuke chýbala doprava, lešenie alebo manipulácia.	áno	nie
Zložitú ponuku vie do hodiny pripraviť aj niekto iný ako majiteľ.	áno	nie
Pri každej ponuke vidíte maržu v eurách aj po zľave, skôr ako ju pošlete.	áno	nie
Po každej zákazke porovnáte ponuku so skutočnými nákladmi.	áno	nie
Ponuka odchádza zákazníkovi ešte v deň, keď prišiel dopyt.	áno	nie

0–3 body

Na ponukách pravdepodobne nechávate tisíce eur ročne. Oplatí sa rozbor.

4–5 bodov

Základ máte. Straty sú v detailoch a v čase, ktorý ponuky zaberajú.

6–7 bodov

Máte poriadok. Systém by vám šetril hlavne čas a ľudí.

04 · VÝPOČET

Koľko vás stojí 1 % v cene

Priemerná zákazka _____ €

× zákaziek za rok _____

× 1 % (podcenenie o 1 %) × 0,01

= strácate ročne _____ €

Príklad: zákazka 12 000 € × 120 zákaziek × 1 % = 14 400 € ročne. Pri podcenení o 3 % je to 43 200 €.

ČO ĎALEJ

Pozrime sa na vaše ponuky.

Na bezplatnom rozbore prejdeme jednu vašu nedávnu zákazku rovnako ako v tejto štúdii. Ukážeme, kde sa stráca marža, a vypočítame, koľko by vám systém ušetril.

01

Bezplatný rozbor

20 minút cez hovor. Pošlete jednu ponuku a jej vyúčtovanie.

02

Postavíme systém

Z vašich cien a pravidiel, za 3 až 4 týždne. Excel nemusíte zahodiť.

03

Presné ponuky do 5 minút

Vy aj vaši ľudia. Ceny meníte na jednom mieste.

Prvý krok je rozbor. Je zadarmo.

20 minút, bez záväzku. Len 4 rozbory týždenne.

Naplánovať hovor na upshift.sk

info@upshift.sk