

ПРОДАЙ СВОЁ ПОРТФОЛИО //

ТО,

От автора бестселлера «Сожги своё портфолио!»
Больше заказов. Больше клиентов. Больше денег

ЧЕМУ НЕ УЧАТ В ДИЗАЙНЕР- СКИХ ШКОЛАХ

Майкл Джанда



Майкл Джанда

Продай свое портфолио

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=56404314

Продай свое портфолио. То, чему не учат в дизайнерских школах:

Питер; СПб.; 2020

ISBN 978-5-4461-1601-0

Аннотация

От автора бестселлера «Сожги свое портфолио!» для всех фрилансеров, дизайнеров и компаний, которые устали брать цены с потолка в надежде заработать. «Среднестатистический дизайнер размышляет так: “Сколько мне взять за работу? Может, XXX? Да, вроде нормально. Столько и возьму”. Затем он вставляет цифры в простенькое коммерческое предложение и отправляет клиенту, скрестив пальцы и надеясь на согласование. Это касается не только фрилансеров, но и многих компаний. Я был владельцем такой компании пятнадцать лет. Половину этого времени я при помощи шестого чувства выдумывал цены в погоне за тендером. Скорее всего, многие из вас делают так же. Берут цену наугад. Ставят ее в коммерческое предложение. Отправляют клиенту и надеются на лучшее. Все изменится, когда я покажу вам работающий способ ценообразования на творческие услуги, который позволит сделать ваше коммерческое

предложение наиболее выигрышным и увеличить прибыль».

Майкл Джанда

Содержание

Введение	7
Глава 01. Ценовой диапазон	9
Три критерия ценового диапазона	11
Глава 02. Графический дизайн и прибыль	12
Глава 03. Критерий 01: издержки производства	14
Почасовая скорость сгорания денежных средств. Сценарий 01. Рабочий лист	20
Конец ознакомительного фрагмента.	26

Майкл Джанда

Продай свое портфолио

То, чему не учат в дизайнерских школах

Переводчики А. Попова, А. Шмид

Литературный редактор Е. Шубина

Художник А. Михеева

Корректоры М. Молчанова (Котова), Г. Шкатова



ISBN 978-5-4461-1601-0

© ООО Издательство "Питер", 2020

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.



*Эта книга посвящена всем фрилансерам,
дизайнерам и компаниям, которые устали брать*

цены с потолка в надежде заработать.

Когда дело доходит до назначения цены, большинство дизайнеров просто берут цифры с потолка, надеясь получить прибыль.

Введение

Восхищались ли вы когда-нибудь компаниями, которые, кажется, могут оценить бюджет клиента еще до переговоров? Или компаниями, которые всегда в курсе расценок конкурентов? А как насчет тех, кто, не глядя в техническое задание, уже представляет, во сколько им обойдется тот или иной проект? Моя цель – помочь вам стать именно таким человеком, научить вас думать как профессионал и понимать, каким образом эксперты анализируют финансовые возможности клиента.

К сожалению, когда речь заходит о назначении цены за проект, большинство дизайнеров не понимают, как себя вести. За последние 20 с лишним лет я побывал фрилансером, владельцем компании, руководил сотнями дизайнеров, курировал тысячи проектов и беседовал множество сотрудников. Одно можно сказать наверняка: когда дело доходит до денег, большинство дизайнеров просто берут цифры с потолка, надеясь получить прибыль.

Среднестатистический дизайнер размышляет так: «Сколько мне взять за работу? Может, XXX? Да, вроде нормально. Столько и возьму». Затем они вставляют цифры в простенькое коммерческое предложение и отправляют клиенту, скрестив пальцы и надеясь на согласование.

Это касается не только фрилансеров, но и многих компа-

ний. Я был владельцем такой компании пятнадцать лет. Половину этого времени я при помощи «шестого чувства» выдумывал цены в погоне за тендером. Я знаю компании, которые ежегодно выставляют миллионные счета, называя рандомную сумму.

Скорее всего, многие из вас делают так же. Берут цену наугад. Ставят ее в коммерческое предложение. Отправляют клиенту и надеются на лучшее. Все изменится, когда я покажу вам работающий способ ценообразования на творческие услуги, который позволит сделать ваше коммерческое предложение наиболее выигрышным и увеличить прибыль.

Придется постараться, чтобы понять и усвоить эту информацию, но если вы изучите эти принципы и примените их на практике, все изменится. Никуда не уходите!

Глава 01. Ценовой диапазон

Реальность ценообразования в работе графического дизайнера не исключает назначения цены наугад. Я не имею в виду раздумья: «Взять ли мне 500 или 50 000 долларов за проект?» Окончательные цифры коммерческого предложения, которые мы в итоге называем клиенту – это часто «примерная цифра, которая больше всего нравится».

Какую сумму вы укажете в коммерческом предложении? Согласится ли клиент на 1900 долларов? А на 2200? Если конкурент просит за проект 2500 долларов, дадут ли вам за него 2400 долларов или нужно запросить 2300, чтобы выиграть тендер? А насколько выгодно брать 2300 долларов? Теряете ли вы деньги, если называете слишком низкую цену? Теряете ли вы заказ, если цена слишком высока?

Из этой книги вы узнаете, как принимать осознанные решения о том, сколько просить за свою работу, основываясь на тщательном анализе трех показателей. Во-первых, следует понимать **свои затраты на выполнение работы**. Во-вторых, нужно учитывать рыночную стоимость работы, которую вы делаете. В-третьих, необходимо знать **бюджет клиента**. И всему этому я вас научу.

Эти три показателя используются для создания ценового диапазона – интервала от самой низкой до самой высокой цены, из которого можно осознанно выбрать конкретную сто-

имость проекта.

Это системный метод оценки работы по выполнению графического дизайна, и благодаря соответствующему анализу вы сможете назначить правильную цену. Давайте я покажу, как это работает.

Три критерия ценового диапазона

Издержки производства

01. Затраты, которые вы понесете, выполняя заказ.

Рыночная стоимость

02. Справедливая рыночная стоимость за работу определяется ценой, которую берут за аналогичную работу конкуренты.

Бюджет клиента

03. Сумма, которую клиент готов заплатить за работу.

Теряете ли вы деньги, если называете слишком низкую цену? Теряете ли вы заказ, если цена слишком высокая?

Глава 02. Графический дизайн и прибыль

Прежде чем углубиться в анализ трех критериев ценообразования, важно понять, зачем нужно определять стоимость своей работы. Большинство художников выбирают карьеру графического дизайнера потому, что это один из немногих видов искусства, где можно найти постоянную работу. Графический дизайн удовлетворяет нашу тягу к прекрасному и позволяет оплачивать счета. Поэтому не приходится переживать о зарабатывании денег, если вы занимаетесь дизайном просто потому, что это вам по душе. Когда вы определяете стоимость своей работы, то стремитесь получить финансовую прибыль. Размер прибыли зависит от проекта, но всегда помните, что **конечная цель – это прибыль**.

Если вы хотите работать бесплатно, возьмите несколько любимых проектов и станьте своим собственным клиентом. Если вас нанимают в качестве графического дизайнера, ведите себя как бизнесмен и составьте договор так, чтобы получить прибыль.

Представьте, что клиент предлагает вам взять проект и хочет, чтобы вы назвали цену за свои услуги. Вас переполняет восторг и чувство предвкушения оплаченных счетов и вкус-

ной еды. Прошлый месяц выдался непростым! Вы изучаете техническое задание и принимаетесь за составление коммерческого предложения. Несомненно, один из первых вопросов, который вы себе задаете: «Сколько же мне взять?» Перестаньте задавать этот вопрос и перефразируйте его: «Какую прибыль я должен получить?»

Первым шагом на пути к прибыли является понимание собственных затрат на выполнение работы.

Перестаньте спрашивать себя: «Какую цену мне назвать?» Перефразируйте вопрос: «Сколько прибыли я хочу получить?»

Глава 03. Критерий 01: издержки производства

Если вы понятия не имеете, сколько стоит ваша работа, то спешу утешить – вы такой не один. Очень многие компании, а также большинство фрилансеров не понимают, что такое издержки или стоимость выполнения работы. Компании, которые не ориентируются на рынке, разрабатывают примерно одинаковое количество рентабельных и нерентабельных проектов, а прибыль в финансовой отчетности – это скорее большая удача. По правде говоря, с аналитикой у творческих людей так себе.

Возможно, это покажется очевидным, но никогда не следует браться за заведомо убыточный проект. К большому сожалению, и компании, и фрилансеры всегда делают именно так! Они убеждают себя, что лучше получить хоть какой-то доход, чем совсем ничего, поэтому заключают сделки, чтобы заполучить проекты. Печальная правда в том, что это меняет ценовые ожидания клиентов, и стоимость сделок по следующим проектам сохранится на прежнем уровне. Не успеете оглянуться, как голодные дизайнеры или измученные собственники компаний уже по уши погрязли в заведомо невыгодных взаимоотношениях с клиентом и теперь не в состоянии оплачивать счета. Знакомая ситуация?

Вы не можете объективно оценивать выгодные проекты, если не знаете своих затрат на выполнение работ.

Издержки производства – это время, необходимое для выполнения работы, умноженное на почасовые затраты (или почасовую скорость сгорания денежных средств) плюс любые материальные расходы.

Для получения прибыли критически важно понимать свои издержки производства. Определить их не так уж сложно. Ваши расчетные издержки производства – это почасовые затраты (или почасовая скорость сгорания денежных средств), умноженные на время, необходимое для выполнения работы (расчетное время работы), плюс любые материальные расходы, необходимые для реализации проекта. Ниже я объясню, как понять и рассчитать все эти значения.

$$(HBR \times PH) + HC = PC$$



Почасовая
скорость
сгорания
денежных
средств



Расчетное
время
работы



Материальные
расходы



Расчетные
издержки
производства

Расчет почасовой скорости сгорания денежных средств

Чтобы понять свои издержки производства, следует сначала понять свою «почасовую скорость сгорания денежных средств», то есть почасовые затраты на работу или, образно говоря, скорость, с которой вы «сжигаете деньги» каждый час. Давайте разберемся на примере нескольких разных сценариев.

Сценарий 01: расчет почасовой скорости сгорания денежных средств на основании годового оклада

Допустим, вы наполовину фрилансер. Возможно, вы работаете полный рабочий день и подрабатываете где-то на стороне. Может быть, ваш партнер работает полный рабочий день, а вы работаете фрилансером и приносите в семью дополнительный доход. Или, возможно, вы только начинаете свой карьерный путь, живете с родителями и пытаетесь начать с фриланса. Если что-либо из вышеперечисленного про вас, то именно на вашем примере будет легче всего посчитать почасовую скорость сгорания денежных средств.

Представьте желаемый годовой оклад и поделите его на

2080. Почему на 2080? Это норма часов полной занятости в год при 40-часовой часовой рабочей неделе. Разделение годового оклада на 2080 для расчета почасовой скорости сгорания денежных средств не является идеально точным способом, поскольку не учитывает оплачиваемый отпуск или другие расходы, но это простой способ определить почасовую ставку. Вот несколько примеров.

Если ваш оклад составляет 48 000 долларов в год, разделите его на 2080, чтобы получить скорость сгорания денежных средств в размере 23,08 доллара в час.

Вы стоите 60 000 долларов в год? Разделите на 2080 и получите 28,85 доллара в час.

Сто тысяч долларов в год? Разделите на 2080 и получите 48,08 доллара в час.

Это самый простой способ рассчитать почасовую ставку. Для многих дизайнеров, занятых неполный рабочий день, этой формулы достаточно, но ее точности не хватает для выгодных сделок (вы поймете это на примере следующих двух сценариев).

В таблице ниже представлен расчет почасовой скорости сгорания денежных средств на основе годовой заработной платы в диапазоне от 25 000 до 150 000 долларов в год.

Справа вы увидите столбец, в котором показана округленная почасовая скорость сгорания денежных средств. Чтобы упростить вычисления и облегчить запоминание почасовой скорости сгорания денежных средств, я рекомендую округ-

лять ее до целого числа. Мы округляем в б^ольшую сторону, даже если это противоречит правилам математики, потому что всегда лучше ошибиться в сторону большей прибыли, чем наоборот.

Годовой оклад	Годовой объем работ	Почасовая скорость сгорания денежных средств	Округленная почасовая скорость сгорания денежных средств
\$150 000	2080	\$72,12	\$73
\$145 000	2080	\$69,71	\$70
\$140 000	2080	\$67,31	\$68
\$135 000	2080	\$64,90	\$65
\$130 000	2080	\$62,50	\$63
\$125 000	2080	\$60,10	\$61
\$120 000	2080	\$57,69	\$58
\$115 000	2080	\$55,29	\$56
\$110 000	2080	\$52,88	\$53
\$100 000	2080	\$48,08	\$49
\$95 000	2080	\$45,67	\$46
\$90 000	2080	\$43,27	\$44
\$85 000	2080	\$40,87	\$41
\$80	2080	\$38,47	\$38

Почасовая скорость сгорания денежных средств. Сценарий 01. Рабочий лист

Расчет почасовой скорости сгорания денежных средств на основании годового оклада

Годовой оклад



Впишите средний по рынку
годовой оклад для специалиста
вашего уровня

÷ 2080

Разделите его на 2080 (расчетное
количество рабочих часов с полной
занятостью в год).



Это и есть почасовая скорость
сгорания денежных средств.
Если вы выставите счет на 40 часов

Сценарий 02: расчет почасовой скорости сгорания денежных средств на основании личных накладных расходов и затрат на фриланс

Определить почасовую скорость сгорания денежных средств можно и более точным способом. В его основе лежит расчет фактических затрат на фриланс в сочетании с личными накладными расходами. Хотя этот расчет занимает немного больше времени, он гораздо точнее, чем расчет по методу из сценария 01. Я советую пользоваться этим методом тем, для кого фриланс представляет основной источник дохода. Однако даже если это не про вас, вы все равно можете пользоваться этим методом.

Предположим, вы фрилансер и работаете из дома. Вы состоите в браке, у вас двое детей, а супруг(-а) не работает. Работа на себя – основной источник дохода. Запишите все категории своих ежемесячных расходов. Запишите все, на что вы тратите деньги как в повседневной жизни, так и для работы. Я перечислил некоторые общие категории, которые помогут вам начать работу.

- **Жилье** (аренда или ипотека).
- **Коммунальные услуги** (вода, газ, электричество, интернет).

- **Здоровье** (медицинская страховка и ежемесячные медицинские расходы).
- **Транспорт** (оплата авто, бензин, автострахование, проезд в общественном транспорте).
- **Питание** (рестораны и продукты).
- **Развлечения** (отпуск, фильмы, стриминговый сервис).
- **Выплаты по кредитам** (оплата кредита на учебу, оплата кредитной картой).
- **Маркетинг и реклама** (общение для установления деловых контактов, выставки, традиционная реклама и реклама в соцсетях, хостинг сайтов, реклама *Pay Per Click*).
- **Коммерческие расходы** (оплата услуг бухгалтера, компьютерное оборудование, канцелярские товары, страхование).
- **Прочее** (вы ничего не забыли? Корм для домашних животных? Новая обувь? Солярий? Уроки игры на гитаре? Абонемент в спортзал?).

Затем определите свои ежемесячные расходы по каждому из этих пунктов и посчитайте их сумму. Итак, дорогой фрилансер, давайте посмотрим на пример такой таблицы.

Категория бюджета	Ежемесячные накладные расходы
Жилье	\$1800
Коммунальные услуги	\$500
Здоровье	\$1200
Транспорт	\$400
Питание	\$900
Развлечения	\$300
Выплаты по кредитам	\$300
Маркетинг и реклама	\$500
Коммерческие расходы	\$200
Прочее	\$100
Общие ежемесячные расходы	\$6200

Исходя из этих расходов, каждый месяц вам необходимо 6200 долларов на жизнь. Если вы зарабатываете 6100 долларов в месяц, вы в убытке. Если вы зарабатываете 6300 долларов в месяц, то остается 100 долларов прибыли, которые

можно отложить или на что-нибудь потратить.

Теперь возьмите ежемесячные расходы в размере 6200 долларов и умножьте их на 12 месяцев. Вы получите сумму своих ежегодных расходов в размере 74 400 долларов.

Налоги

Есть одна категория бюджета, которую часто забывают учесть: налоги. В зависимости от дохода налоговая ставка в США может варьироваться от 10 % до 39,6 %. В других странах существует широкий спектр систем налогообложения, которые могут отличаться от этого диапазона. Давайте представим, что у вас есть определенные налоговые обязательства перед государством той страны, в которой вы живете. Ради простоты расчетов заложим 30 % в статью расхода под названием «Налоговый бюджет».

Если вы хотите, чтобы, заработав 74 400 долларов, вы смогли покрыть свои годовые расходы, вам потребуется дополнительно 22 320 долларов для оплаты налогов на этот доход. (То есть нужно умножить 74 400 долларов на 0,3. Если налоговая ставка составляет 20 %, умножаете на 0,2. Если 15 %, то на 0,15 и т. д.)

Затем добавьте налоговый бюджет (22 320 долларов) к сумме годовых расходов (74 400 долларов); вместе они будут равны доходу, необходимому для покрытия совокупных ежегодных расходов, включая налоги (96 720 долларов). Другими словами, вам нужно будет зарабатывать 96 720 дол-

ларов в год, чтобы оплачивать свои личные накладные расходы и затраты на фриланс.

Расчет для получения почасовой ставки такой же, как в Сценарии 01, – делите на 2080. Просто возьмите свои совокупные годовые расходы (включая налоговый бюджет) в размере 96 720 долларов и разделите на 2080 (количество рабочих часов с полной занятостью в год). В результате почасовая скорость сгорания денежных средств равна 46,5 доллара.

Это ваша «безубыточная» цена за час. Если вы будете брать только эту почасовую ставку и получать деньги только за 2080 часов в год, в конце года у вас ничего не останется. (Мы обсудим вопрос обеспечения прибыли позже. На данный момент просто нужно понять, во сколько вам обходится оказание услуг для своих клиентов.)

Оплачиваемое время

Теперь, когда вы произвели расчеты, взяв за основу 2080 рабочих часов в год, начинается самое интересное. Действительно ли у вас есть 2080 часов? Вы и правда работаете 40 часов в неделю и 52 недели в год? А отпуск? Праздники? Больничные? А время, которое вы тратите на задачи, которые не можете включить в счет?

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.