

CÀPSULA DE FORMACIÓ

ELABORACIÓ DE PRESSUPOSTOS

De què varem parlar?

- Calculem el cost i el marge
- La competència
- Cicle de vida de la proposta.
- Preu vs. valor

Per valorar si una cooperativa era un model per portar a terme un projecte professional vam parlar d'economia social i solidària amb cooperatius de Catalunya i la Mar Carrera de Vam parlar de marcs normatius, tipologia de i avantatges d'aquesta forma legal respecte però també varem parlar de valors compartits, de d'interès col·lectiu i d'associacionisme obert. Abans en la forma fiscal de cooperatives vam parlar sobre la els principis de l'economia social i solidària: les persones i l'objecte social sobre el capital, compromís amb societat, reinversió dels resultats, independència dels poders

calculem el cost del nostre producte
i li sumem el benefici que volem obtenir

ELABOREM UN PRESSUPOST

DADES A COMPLETAR

Sou MENSUAL _____ €

JORNADA LABORAL:

HORES DIÀRIES _____ H

DIES TREBALLATS SETMANALS _____ D

HORES ANUALS QUE NO ES TREBALLEN

DIES DE VACANCES _____ D

DIES FESTIUS _____ D

DIES D'INCAPACITAT _____ D

VALOR DEL TEMPS NO FACTURABLE

HORES DEL DIA QUE DEDICO _____ H

A TEMES NO FACTURABLES _____ H

DESPESES MENSUALS FIXES

COTXE _____ €

AUTÒNOMS _____ €

TELÈFON _____ €

LOCAL _____ €

..... _____ €

..... _____ €

% IMPREVISTOS _____ €

BENEFICI QUE VOLEM _____ %

OBTENIR _____ %

CÀLCULS QUE ES REALITZEN

COST Sou ANUAL _____ €

ESTIMACIÓ DEL

COST BRUT ANUAL _____ €

HORES QUE TREBALLEM ANUALS _____ €

PREU BASIC PER HORA _____ €

HORES QUE NO ES TREBALLARAN _____ €

VALOR DE LES HORES

QUE NO ES TREBALLEN _____ €

TOTAL HORES ANUALS

TREBALLADES _____ €

% DEL TEU TEMPS QUE NO DEDIQUES

A HORES NO FACTURABLES _____ %

VALOR DEL TEMPS NO

FACTURABLE _____ €

TOTAL HORES ANUALS

FACTURABLES _____ H

VALOR HORES TREBALLADES

I FACTURABLES _____ €

TOTAL DESPESES FIXES MENSUALS _____ €

TOTAL IMPREVISTOS MENSUALS _____ €

TOTAL COST MENSUAL _____ €

VALOR DESPESES FIXES ANUALS _____ €

VALOR DEL COST TOTAL _____ €

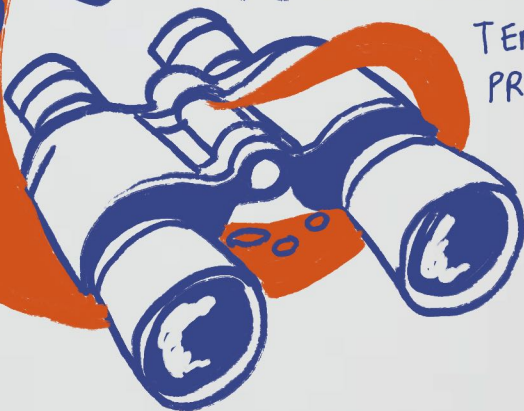
HORES FACTURABLES _____ €

PREU / HORA_PUNT MORT /

PUNT EQUILIBRI _____ €

PREU / HORA_BENEFICI _____ €

COMPETÈNCIA

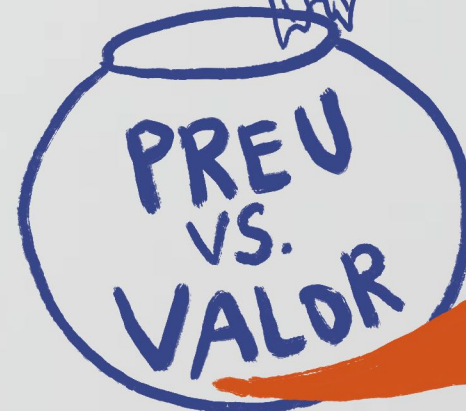


TENIM EN COMPTE QUINS
PREUS TENEN ALTRES
PROJECTES, PRODUCTES
O SERVEIS SIMILARS, PER
VALORAR LA NOSTRA
POSICIÓ AL MERCAT.

CICLE DE VIDA DE LA PROPOSTA



FIXEM UN PREU
DIFERENT EN FUNCIO DEL
MOMENT DE LA PROPOSTA.
TE EL MATEIX VALOR QUAN
NEIX I LA VOLEM
PROMOCIONAR QUE QUAN
JA HA ASSOLIT UN
RECONeixAMENT?



EL PREU ÉS LA QUANTITAT
DE DINERS QUE ES PAGUEN
PER UN BÉ O UN SERVEI I QUE
PODEM DECIDIR-LO A BASE DE
CONSIDERACIONS.

EL VALOR FA REFERÈNCIA A
LA IMPORTÀNCIA QUE SE LI
DONA A UN BÉ O UN SERVEI I
COM HO PERCEBEN ELS
NOSTRES CLIENTS.



ORGANITZA:



COL·LABORA:



AMB EL SUPORT DE:



Aquesta acció està subvencionada pel Servei Públic d'Ocupació de Catalunya en el marc de suport al desenvolupament local.