

INDICE

Introduzione	vii
L'autore	ix
Capitolo 1 – Valore	1
Cosa motiva le persone	3
Va' dove sono i soldi	5
Capitolo 2 – La formula del prezzo	7
Comprendere i prezzi al dettaglio e all'ingrosso	8
Ricerca del prezzo medio di mercato	9
Costo del prodotto	11
Costi indiretti o generali	14
Costo della vendita	15
Importo di break-even	16
Approfondimento sulle spese indirette	18
Costo orario per gestire l'attività	19
La conoscenza porta al profitto	20
Capitolo 3 – 27 tattiche per alzare i prezzi	23
Chiedi	24
Offri possibilità di personalizzazione	25
Accetta le richieste dei clienti	25
Mostra opzioni a prezzi più elevati accanto a opzioni a prezzi inferiori	26
Digli che è realizzato a mano	26
Renditi appetibile	27
Alza il prezzo e poi offri uno sconto	28
Comunica la passione per il tuo lavoro	28
Richiama l'attenzione sui materiali di qualità	29
Salva il pianeta	29
Sostieni una causa	30

Investi di più e meglio nell'immagine	31
Racconta la tua storia	31
Mantieni il prezzo, riduci la dimensione	32
Parla dei benefici	32
Packaging di alta qualità	34
Crea bundle di più prodotti	35
Proponi edizioni limitate	36
Realizza espositori accattivanti	36
Crea un brand	37
Punta sui collezionisti	37
Infondi fiducia	38
Usa numeri con poche sillabe	39
Indica chiaramente i prezzi	39
Termina i tuoi prezzi con 9	40
Usa un numero leggermente inferiore	40
Scrivi i numeri in piccolo	40
Checklist	41
Capitolo 4 – 8 tattiche per prezzi competitivi	43
Conoscere i propri clienti	43
Offrire prodotti a prezzi diversi	44
Prezzi per i negozi online	44
Prezzi per i mercati, le mostre e gli eventi	45
Prezzi stagionali	46
Offrire sconti	47
Fornire servizi aggiuntivi	49
Offrire spedizioni gratuite	50
Dovresti contrattare il prezzo?	51
Il tuo prezzo è troppo alto?	52
Sopravvivere o crescere?	53
Capitolo 5 – Dare un prezzo ai pezzi unici	55
Piccole quantità richiedono prezzi elevati	56
Break-even	56
Cosa chiedono gli altri	56
Se il brand cresce anche il prezzo aumenta	57
Lavorare con le gallerie	58
Commissioni di intermediazione	59
Prezzi al metro quadro	59
Prezzare un lavoro su commissione	60
Pezzi unici per esposizioni pubbliche	61
Capitolo 6 – Compilare i registri	63
Inizia a tenere i registri	63
Compilazione manuale VS software	64
Quando rivolgerti a un commercialista	65
Registri aggiuntivi	65

Capitolo 7 – Stai realizzando profitto?	67
Andare a break-even	67
Redditività di un articolo	68
Esempi dettagliati di costo della vendita	69
Creare report finanziari	71
Proiezione del flusso di cassa	71
Valutazione di costi e ricavi	75
Capitolo 8 – 5 modi per ridurre il costo dei materiali	79
Ottieni materiali per poco o nulla	79
Acquista materiali su eBay	80
Compra materiali direttamente dai produttori	80
Acquista dalla Cina o da altri paesi	81
Altri luoghi in cui cercare occasioni	81
Trasforma il materiale eccedente in un secondo guadagno	82
Quanto materiale avere a portata di mano	83
Capitolo 9 – Trarre maggiore profitto dal tempo e dallo spazio di lavoro	85
Come gestire il tuo tempo e ridurre il costo della manodopera	85
Organizzare lo spazio di lavoro per aumentare la produttività	87
Capitolo 10 – Detrazioni fiscali	91
Spese detraibili spesso trascurate	92
Detrarre i costi di avviamento	93
Detrarre le spese promiscue casa-studio	93
Detrarre l'automobile aziendale	94
Detrarre i costi delle trasferte di lavoro	94
Scaricare attrezzature e macchinari	95
Conclusioni	97