



PRAKTYCZNY
WARSZTAT
BIZNES

Przewodnik po cenach

Jak świadomie wyceniać naprawy i konserwację
skuterów, rowerów, motocykli oraz lekkich
pojazdów elektrycznych

Koszty • robocizna • diagnostyka • części • ryzyko • własny cennik





Copyright i zasady korzystania



Ten przewodnik ma charakter edukacyjny i praktyczny. Został stworzony, aby pomóc Ci świadomie przemyśleć wycenę usług napraw i konserwacji skuterów, rowerów, motocykli oraz innych lekkich pojazdów elektrycznych. Ostateczna decyzja o cenie zawsze należy do Ciebie jako usługodawcy.



Zasady korzystania

1



Przewodnik wspiera decyzje cenowe, ale nie narzuca jednej właściwej ceny.

2



Dostosuj wyliczenia do własnych kosztów warsztatu, procesów i marży.

3



Przykłady i dane mają charakter poglądowy – są punktem wyjścia do Twoich obliczeń.

4



Rzeczywiste koszty i warunki rynkowe mogą się różnić w zależności od lokalizacji i czasu.

5



Zawsze zweryfikuj części i zakres usługi przed podaniem ceny.

6



Korzystaj z arkuszy roboczych, aby zbudować własny system wyceny, który działa dla Ciebie.



Ważne

Przewodnik nie zastępuje porady księgowej, podatkowej, prawnej ani technicznej.



Spis treści

00	Okładka
01	Copyright i zasady korzystania
02	Spis treści
03	Jak korzystać z przewodnika



MODUŁ 01 — Fundamenty wyceny

04	Subcapa: Fundamenty wyceny
05	Cena to nie tylko czas pracy
06	7 elementów wpływających na cenę
07	Koszt, cena i zysk — trzy różne pojęcia
08	Dlaczego najniższa cena może być problemem
09	Cztery pytania przed podaniem ceny
10	Karta szybkiej oceny zlecenia



MODUŁ 02 — Obliczanie minimalnej opłacalnej ceny

11	Koszty stałe vs koszty zmienne
12	Kalkulacja stawki godzinowej
13	Uwzględnianie kosztów materiałów i części
14	Koszty narzędzi i wyposażenia
15	Amortyzacja sprzętu i narzędzi
16	Poduszka bezpieczeństwa w cenie
17	Marża, zysk i reinwestycja
18	Arkusz kalkulacyjny — krok po kroku



MODUŁ 03 — Budowanie ceny konkretnej usługi

19	Proces wyceny usługi — krok po kroku
20	Diagnoza — jak ją wycenić
21	Naprawa — jak ją wycenić
22	Przegląd okresowy — jak go wycenić
23	Usługa mobilna — dodatkowe czynniki
24	Pakiety usług — jak je wyceniać
25	Rabaty i promocje — jak nie stracić zysku
26	Dodatkowe opłaty — kiedy i jak je stosować
27	Części oryginalne vs zamienniki — wycena



MODUŁ 04 — Przykładowe scenariusze wyceny

28	Wycena przeglądu skuteru 50 cm ³
29	Wycena naprawy skuteru 125 cm ³
30	Wycena naprawy motocykla 600 cm ³
31	Wycena naprawy motocykla turystycznego
32	Wycena serwisu roweru elektrycznego
33	Wycena zlecenia z dojazdem
34	Porównanie: różne podejścia do wyceny



MODUŁ 05 — Twój własny cennik i komunikacja

35	Jak stworzyć własny cennik	37	Prezentowanie ceny klientowi	38	Odpowiadanie na obiekcje cenowe
36	Jasna komunikacja wartości	39	Aktualizacja cen i monitorowanie rynku		



Jak korzystać z przewodnika

Ten przewodnik powstał, aby pomóc Ci logicznie myśleć o wycenie i budować własny system. Korzystaj z niego krok po kroku – w praktyce warsztatowej i przy każdym zleceniu.



Dla kogo jest ten materiał?

- serwis skuterów elektrycznych
- serwis rowerów elektrycznych
- serwis motocykli
- serwis hulajnóg i innych lekkich pojazdów elektrycznych



Wskazówka

Arkusze robocze najlepiej wypełniać na realnych przykładach z Twojego warsztatu – dzięki temu stają się naprawdę użytecznym narzędziem.

1



Oceń zlecenie

Zrozum zakres prac, typ pojazdu oraz prawdopodobny problem. To punkt wyjścia do trafnej wyceny.

2



Policz próg opłacalności

Poznaj swoje koszty stałe, koszty zmienne oraz stawkę roboczogodziny. To Twoja baza decyzyjna.

3



Złóż cenę z elementów

Uwzględnij diagnostykę, robociznę, części, ryzyko, logistykę i pilność, gdzie to potrzebne.

4



Zapisz i komunikuj

Zapisz wycenę w przejrzysty sposób i wytłumacz klientowi, z czego się składa i dlaczego taka jest.



MODUŁ 01

Fundamenty wyceny

Ten moduł pomoże Ci zrozumieć, co naprawdę kształtuje cenę usługi.

Dzięki temu będziesz lepiej przygotowany do podejmowania świadomych decyzji cenowych i prowadzenia zyskowej działalności.



W tym module

05

Cena to nie tylko czas pracy

06

7 elementów wpływających na cenę

07

Koszt, cena i zysk — trzy różne pojęcia

08

Dlaczego najniższa cena może być problemem

09

Cztery pytania przed podaniem ceny

10

Karta szybkiej oceny zlecenia



Cena to nie tylko czas pracy

Widoczny czas naprawy to tylko część całej usługi. Za fachową naprawą stoi wiedza, przygotowanie, odpowiedzialność oraz wiele działań, których klient nie widzi, ale które mają realny koszt. Dlatego cena powinna odzwierciedlać pełną wartość, jaką dostarczasz.



Co wchodzi w cenę oprócz czasu pracy



Spójrz na różnicę



Wniosek

Dobra cena odzwierciedla pełną wartość i realny koszt usługi, a nie tylko minuty spędzone z narzędziem w dłoni.



7 elementów wpływających na cenę

Każda usługa jest inna, dlatego na ostateczną cenę wpływa kilka kluczowych czynników. Oto siedem najważniejszych z nich.

1



Czas pracy

Im więcej czasu zajmuje naprawa, tym większy wpływ na cenę usługi.

2



Diagnostyka

Dokładne rozpoznanie problemu wymaga czasu i odpowiednich narzędzi.

3



Poziom trudności

Bardziej skomplikowane naprawy wymagają doświadczenia i precyzji.

4



Części i materiały

Jakość, dostępność i cena części oraz materiałów mają znaczenie.

5



Ryzyko i odpowiedzialność

Większe ryzyko uszkodzeń lub odpowiedzialności wpływa na wycenę usługi.

6



Dojazd i logistyka

Odległość, czas dojazdu i warunki pracy w terenie mogą zwiększyć koszty.

7



Pilność terminu

Krótszy czas realizacji lub interwencje awaryjne mogą podnieść cenę usługi.



Najważniejsze

Ostateczna cena to zwykle kombinacja kilku czynników, a nie tylko jednego. Dlatego każda wycena powinna być indywidualna i dopasowana do zlecenia.



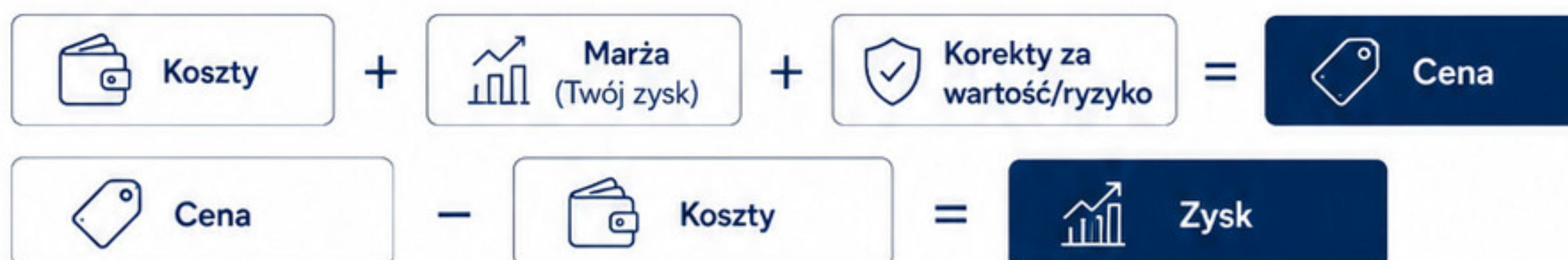
Koszt, cena i zysk – trzy różne pojęcia



Wycena usług zaczyna się od zrozumienia trzech podstawowych pojęć: kosztu, ceny i zysku. Często są mylone, a każde z nich oznacza coś innego. Świadome ich rozróżnianie pomaga podejmować lepsze decyzje cenowe i budować stabilny, rentowny biznes.

Pojęcie	Co oznacza?	Co obejmuje?	Dlaczego to ważne?
 Koszt	Wszystkie wydatki poniesione na wykonanie usługi.	• materiały i części • robociznę • czas pracy • koszty stałe przypisane do usługi (np. czynsz, narzędzia, energia)	Pokazuje, ile naprawdę kosztuje Cię wykonanie usługi. Bez znajomości kosztów łatwo pracować „na stracie”.
 Cena	Kwota, którą klient płaci za Twoją usługę.	• koszty • marżę (zysk) • korekty za wartość dla klienta i ryzyko	To ona wpływa na decyzję klienta, postrzeganie wartości i pozycjonowanie Twojej firmy.
 Zysk	Kwota, która zostaje po pokryciu wszystkich kosztów.	• wynagrodzenie za Twoją pracę i rozwój • poduszkę finansową • środki na inwestycje	Daje stabilność finansową, pozwala rozwijać firmę i reagować na zmiany rynku.

Jak to działa?



Przykład z praktyki

Koszt usługi	120 zł
Cena usługi	180 zł
Zysk brutto (cena – koszty)	60 zł



Pamiętaj

Niska cena nie zawsze oznacza realny zysk. Jeśli nie uwzględnisz wszystkich kosztów, ryzyka i wartości, możesz mieć wrażenie zysku, którego w rzeczywistości nie ma. Lepiej policzyć dokładnie i mieć pewność, niż pracować więcej za mniej.



Dlaczego najniższa cena może być problemem



Konkurowanie tylko najniższą ceną może pozornie przyciągać zlecenia, ale w dłuższej perspektywie prowadzi do ukrytych kosztów, stresu i spadku jakości usług. Poniżej znajdziesz najważniejsze konsekwencje takiej strategii.

- **Zbyt mała marża**
Nie wystarcza na pokrycie wszystkich kosztów, zostawia niewiele na rozwój i powoduje, że wystarczy jeden problem, by pracować na stracie.
- **Brak miejsca na poprawki i ryzyko**
Niska marża nie zostawia bufora na nieprzewidziane sytuacje, reklamacje czy dodatkową pracę.
- **Presja czasu i spadek jakości**
Aby zmieścić się w niskiej cenie, skraca się czas pracy i pomija szczegóły, co obniża jakość i zwiększa ryzyko błędów.
- **Trudność w inwestowaniu w narzędzia i rozwój**
Brak środków na dobre narzędzia, szkolenia i nowe technologie ogranicza możliwości warsztatu i Twoją konkurencyjność.
- **Przyciąganie klientów, którzy oceniają wyłącznie cenę**
Tacy klienci rzadziej doceniają jakość, częściej porównują i trudniej zbudować z nimi długotrwałą współpracę.

Niska cena 	Zdrowa cena 
⊗ Tymczasowe zlecenia, brak lojalności	✓ Zadowoleni klienci i dłuższa współpraca
⊗ Stałe ryzyko straty lub przeciążenia	✓ Stabilność finansowa i większe bezpieczeństwo
⊗ Ograniczony rozwój i niższa jakość usług	✓ Lepsze narzędzia, rozwój i wysoka jakość usług



Pamiętaj

Uczciwa cena powinna być zrównoważona – dobra dla klienta, ale też zrównoważona i możliwa do utrzymania dla Ciebie oraz Twojego warsztatu.



Cztery pytania przed podaniem ceny

Odpowiedzenie na te pytania przed wyceną pomaga uniknąć zaniżania ceny i nieporozumień z klientem.

1



Co dokładnie obejmuje usługa?

- zakres prac
- części i materiały
- demontaż / montaż
- testy i odbiór

2



Jak dużo czasu i jakich zasobów wymaga?

- czas realizacji
- potrzebne zasoby (narzędzia, urządzenia, osoby)
- dojazd i logistyka

3



Jakie ryzyko lub niepewność jest związane ze zleceniem?

- nieznane usterki
- dostępność części
- odpowiedzialność i gwarancja

4



Czy są dodatkowe czynniki, które powinny wpłynąć na cenę?

- termin realizacji
- pilność zlecenia
- warunki pracy lub miejsca
- specyficzne wymagania klienta



Szybkie sprawdzenie

☐ zakres potwierdzony

☐ części zweryfikowane

☐ czas oszacowany

☐ cena zapisana



Karta szybkiej oceny zlecenia

Szybka ocena przed wyceną. Pomaga określić zakres pracy, czas, koszty i ryzyka zanim podasz cenę.

1



Podstawowe informacje

Data:

Marka / model:

Klient:

Objaw / problem:

Typ pojazdu:

2



Zakres zlecenia

Krótki opis pracy:

Rodzaj: ☐ naprawa ☐ przegląd ☐ diagnostyka ☐ inna:

Czy obejmuje części? ☐ tak ☐ nie Czy obejmuje dojazd? ☐ tak ☐ nie

3



Szacowanie pracy

Przewidywany czas: h Poziom trudności: ☐ niski ☐ średni ☐ wysoki

Potrzebne narzędzia / wyposażenie:

Diagnostyka: ☐ nie potrzebna ☐ podstawowa ☐ zaawansowana

4



Koszty i ryzyka

Części / materiały: zł Możliwe komplikacje:

Dojazd / logistyka: ☐ nie dotyczy ☐ lokalnie ☐ poza miasto Pilność: ☐ zwykła ☐ pilna

5



Decyzja wstępna

☐ wycena gotowa ☐ potrzebna dodatkowa diagnostyka ☐ czekam na wycenę części



Podsumowanie

Czas (h): Części (zł): Robocizna (zł):

Uwagi:

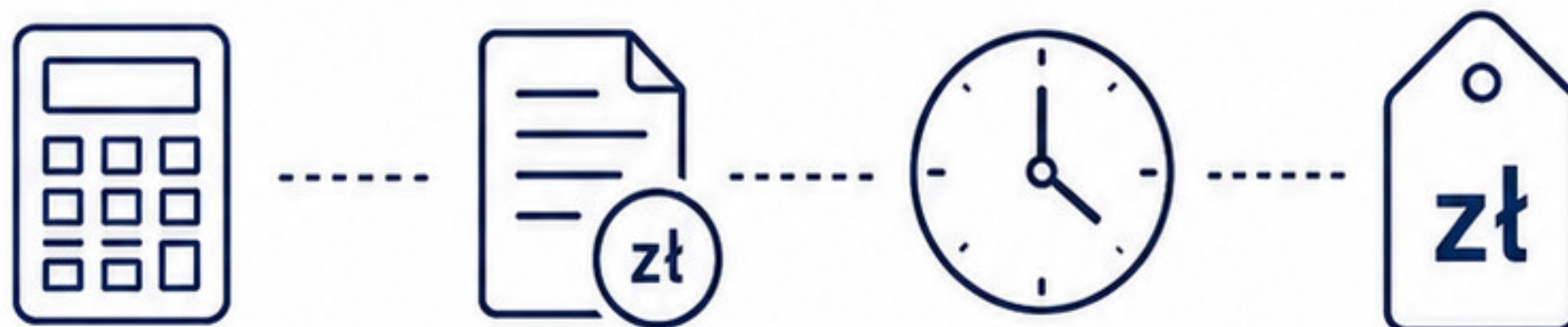


MODUŁ 02

Twój próg opłacalności

Ten moduł pomoże Ci obliczyć minimalny poziom cen, przy którym Twoja praca zaczyna się opłacać.

Dzięki temu zrozumiesz prawdziwe koszty prowadzenia warsztatu i podejmiesz lepsze decyzje cenowe.



W tym module

12

Koszty stałe warsztatu

13

Koszty zmienne pojedynczej usługi

14

Ile naprawdę kosztuje godzina Twojej pracy

15

Czas niewidoczny dla klienta

16

Minimalna stawka robocizny — wzór

17

Przykład obliczenia krok po kroku

18

Arkusz: mój próg opłacalności



Koszty stałe warsztatu

Koszty stałe to wydatki, które ponosisz regularnie, niezależnie od liczby zleceń.

Występują co miesiąc i muszą być pokryte, nawet jeśli warsztat stoi.

Zrozumienie i kontrola kosztów stałych to podstawa zdrowego biznesu.

Kategoria	Przykłady	Kwota / miesiąc
 czynsz i media	czynsz za lokal, prąd, woda, gaz, ogrzewanie, śmieci	 zł
 telefon i internet	abonament telefoniczny, internet stacjonarny, ewent. TV	 zł
 księgowość	usługi biura rachunkowego, kadry i płace	 zł
 ubezpieczenie	OC działalności, ubezpieczenie mienia, NNW, ubezpieczenie pracowników	 zł
 leasing / raty	raty leasingowe lub kredytowe za sprzęt, pojazdy, wyposażenie	 zł
 oprogramowanie i subskrypcje	program do warsztatu, systemy diagnozy, chmura, narzędzia online	 zł
 marketing	reklamy online, strona www, wizytówki, materiały promocyjne	 zł
 podatki i składki	ZUS, podatek dochodowy, inne obowiązkowe opłaty	 zł
 inne koszty stałe	np. ochrona, szkolenia okresowe, utrzymanie terenu itp.	 zł



Pamiętaj: koszty stałe istnieją także wtedy, gdy w danym dniu nie wykonujesz żadnej usługi.



Suma kosztów stałych / miesiąc = _____ **zł**



Koszty zmienne pojedynczej usługi



Koszty zmienne pojawiają się tylko wtedy, gdy wykonujesz konkretną usługę. Różnią się zlecenie po zleceniu w zależności od zakresu prac i potrzeb klienta. Dlatego zawsze licz je dla danego zamówienia.

Element	Przykład	Koszt dla tej usługi
 materiały eksploatacyjne	np. rękawice, smary, środki czyszczące, taśmy	 zł
 drobne elementy montażowe	np. śruby, kołki, opaski, wkładki, uszczelki	 zł
 energia / ładowanie / zużycie	np. prąd do narzędzi, sprężone powietrze, paliwo	 zł
 opakowanie / czyszczenie	np. folie, worki, środki czyszczące, dezynfekcja	 zł
 transport / wysyłka części	np. kurier, przejazd do klienta, koszt przesyłki	 zł
 zewnętrzna pomoc / podwykonawca	np. usługa spawania, druk 3D, programowanie	 zł
 inne koszty zmienne	np. licencja jednorazowa, wynajem sprzętu na dzień	 zł



Sprawdź przed wyceną

- ☐ czy uwzględniłem materiały?
- ☐ czy policzyłem drobne elementy?
- ☐ czy nie liczę tego samego podwójnie?



Pamiętaj

Koszty zmienne liczy się dla konkretnego zlecenia, a nie dla całego miesiąca. Dzięki temu Twoje wyceny są dokładne i dopasowane do rzeczywistości.



Ile naprawdę kosztuje godzina Twojej pracy

Aby ustalać ceny świadomie, musisz wiedzieć, ile kosztuje Cię jedna godzina Twojej pracy. To nie tylko pensja – w grę wchodzi wszystkie koszty prowadzenia działalności oraz czas, w którym możesz realnie pracować dla klientów.



Wzór na koszt 1 godziny pracy

$$\left(\begin{array}{c} \text{Koszty stałe} \\ + \\ \text{Twoje wynagrodzenie} \\ + \\ \text{Rezerwa / rozwój} \end{array} \right) \div \begin{array}{c} \text{Liczba realnie} \\ \text{sprzedawalnych} \\ \text{godzin} \end{array} = \text{Koszt 1 godziny pracy}$$



Jak to policzyć? 3 kroki

1 Zsumuj miesięczne koszty



Dodaj koszty stałe (np. czynsz, ubezpieczenia, narzędzia, księgowość, marketing) + Twoje wynagrodzenie + rezerwę na rozwój i nieprzewidziane wydatki (np. 10–15%).

2 Określ realnie sprzedawalne godziny



Policz, ile godzin w miesiącu faktycznie możesz przeznaczyć na pracę dla klientów. Otwórz się na rzeczywistość, nie optymizm.

3 Podziel i sprawdź wynik



Podziel łączny miesięczny koszt przez liczbę realnie sprzedawalnych godzin. To Twój minimalny koszt 1 godziny pracy.



Nie myl obecności w pracy z czasem sprzedanym klientom



160 godzin obecności w pracy

Godziny w biurze/warsztacie. Spotkania, administracja, dojazdy, przerwy, nauka.

≠



100 godzin sprzedanych klientom

Godziny realnie poświęcone na płatną pracę dla klientów. To one generują przychód.



Pamiętaj

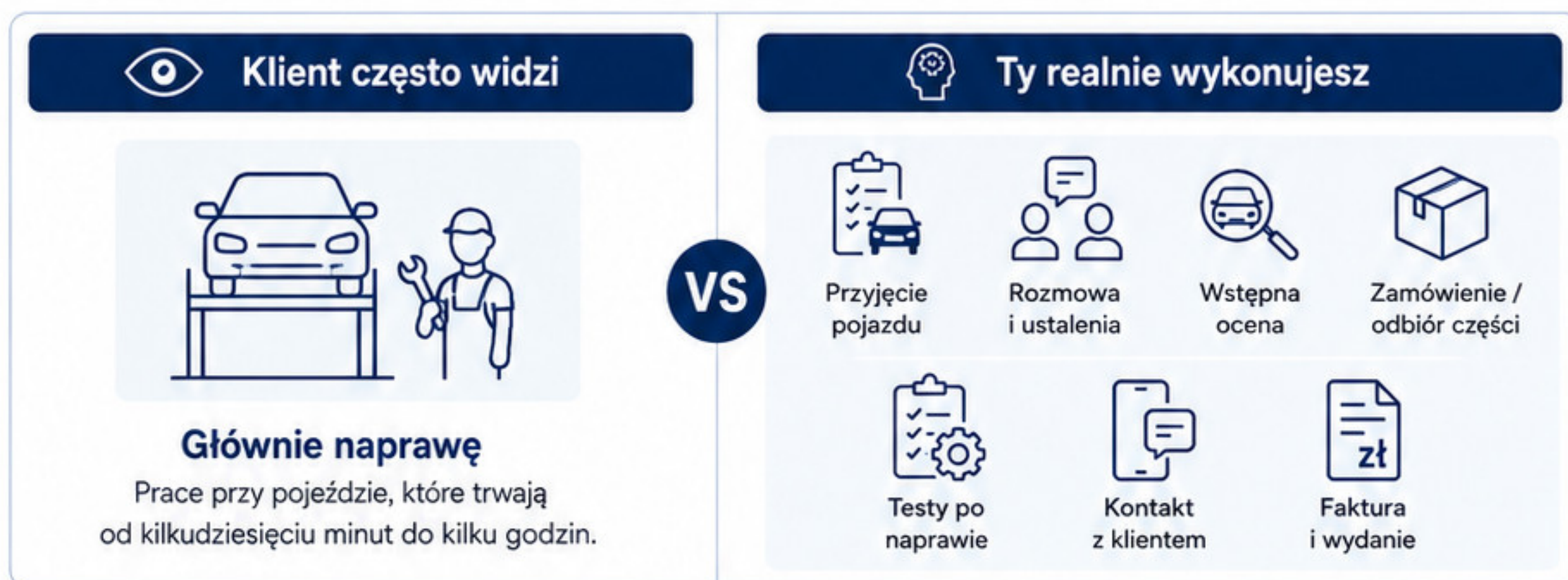
Im mniej godzin realnie sprzedajesz, tym wyższy koszt jednej godziny. Zwiększ sprzedaż czasu klientom, a Twoje ceny staną się bardziej efektywne.



Czas niewidoczny dla klienta

Wiele działań w warsztacie nie jest widocznych dla klienta, ale zajmuje realny czas i wpływa na jakość usługi. To czas, który również powinien być uwzględniony w kalkulacji ceny.

Co robisz, zanim i po naprawie – poza czasem widocznym dla klienta



Klient widzi tylko część procesu.
Reszta jest niewidoczna.



Każda z tych czynności to realny czas
i **koszt Twojej pracy.**



Jeśli nie liczysz czasu niewidocznego, zaniżasz cenę usługi.

Policz cały proces – od przyjęcia pojazdu do wydania faktury.
Tylko wtedy Twoja wycena będzie uczciwa i opłacalna.



Minimalna stawka robocizny – wzór

Ten wzór pozwala policzyć Twoją minimalną stawkę za godzinę pracy, aby pokryć koszty i wynagrodzenie oraz budować stabilny biznes.

$$\text{Minimalna stawka robocizny} = \frac{\left(\text{koszty stałe} + \text{Twoje wynagrodzenie} + \text{rezerwa / rozwój} \right)}{\text{liczba realnie sprzedawalnych godzin}}$$



Co oznaczają elementy wzoru?

	Koszty stałe	Miesięczne koszty działalności niezależne od liczby zleceń. np. czynsz, media, ubezpieczenia, księgowość, marketing.
	Twoje wynagrodzenie	Kwota, którą chcesz wypłacać sobie co miesiąc za prowadzenie i rozwój firmy.
	Rezerwa / rozwój	Środki na rozwój, inwestycje, szkolenia oraz poduszkę bezpieczeństwa (minimum 10–20% wynagrodzenia).
	Liczba realnie sprzedawalnych godzin	Godziny, które faktycznie możesz sprzedać klientom w miesiącu. To nie 8 h x dni robocze — odlicz obsługę, przerwy, dojazdy, biuro i nieplanowane przerwy.



Pamiętaj

To jest minimalna baza robocizny.

Nie zawiera jeszcze części, specjalnego ryzyka, dojazdu ani pilności.

Przykład



Jeśli wynik wynosi
110 zł/h,



każda wycena poniżej
tej stawki wymaga ostrożności.



Przykład obliczenia krok po kroku

Pokażemy, jak obliczyć minimalną, opłacalną stawkę robocizny na godzinę.
Użyj swoich danych, aby ustalić własną stawkę.

1



Zbierz swoje koszty miesięczne

	Koszty stałe / miesiąc	4 500 zł
	Twoje wynagrodzenie	6 000 zł
	Rezerwa i rozwój	1 500 zł
Razem		12 000 zł

2



Zsumuj wszystkie koszty

Koszty stałe 4 500 zł
+ Wynagrodzenie 6 000 zł
+ Rezerwa 1 500 zł



Razem
12 000 zł

3



Podziel przez realnie sprzedawalne godziny

Koszty
miesięczne
12 000 zł



Realnie sprzedawalne
godziny
100 h



Minimalna stawka
robocizny
120 zł/h

4



Zinterpretuj wynik



Aby pokryć koszty, wypłacić sobie wynagrodzenie i mieć rezerwę,
Twoja minimalna opłacalna stawka robocizny wynosi **120 zł** za godzinę.



Zastosuj w praktyce

Usługa
1,5 h



Stawka minimalna
120 zł/h



Minimalna robocizna
180 zł



Pamiętaj

To nadal baza — części i dodatki wyceniasz osobno.



Arkusz: mój próg opłacalności

Wypełnij arkusz krok po kroku. Dzięki temu poznasz minimalną stawkę robocizny, która pozwoli Ci pokryć koszty i pracować z zyskiem.

1. Koszty stałe / miesiąc



	Nazwa kosztu	Kwota (zł)	Uwagi
1.		zł	
2.		zł	
3.		zł	
4.		zł	
5.		zł	
Razem koszty stałe / miesiąc		zł	

2. Moje wynagrodzenie



Ile chcesz zarabiać „na rękę” miesięcznie za swoją pracę?

zł / miesiąc

3. Rezerwa / rozwój



Kwota miesięcznie na nieprzewidziane wydatki, podatki, inwestycje i rozwój.

zł / miesiąc

4. Liczba realnie sprzedawalnych godzin

Ile godzin w miesiącu realnie możesz sprzedać klientom? (po odjęciu czasu na przerwy, dojazdy, administrację, itp.)



godz. / miesiąc

5. Wynik



Koszty stałe / miesiąc

zł

+

Moje wynagrodzenie

zł

+

Rezerwa / rozwój

zł

÷

Godziny sprzedawalne

godz.

=



Moja minimalna stawka robocizny =

zł / h



Szybka checklista

Zanim zaczniesz wyceniać:



czy wpisałem wszystkie koszty?



czy liczba godzin jest realistyczna?



czy wynik daje mi bezpieczeństwo?



MODUŁ 03

Od diagnozy do ceny

Ten moduł pokazuje, jak zbudować cenę konkretnej usługi krok po kroku – od diagnozy problemu, przez pracę, części i materiały, ryzyko oraz logistykę, aż po pilność i wycenę końcową. Dzięki temu Twoje ceny będą przemyślane, uzasadnione i akceptowane przez klientów.



W tym module

20

Model 6 składników ceny

21

Diagnostyka jako osobna wartość

22

Poziom trudności i wymagane kompetencje

23

Części, materiały i drobne elementy

24

Ryzyko, odpowiedzialność i nieprzewidziane komplikacje

25

Dojazd, odbiór i usługi poza warsztatem

26

Pilność i priorytetowe terminy

27

Kalkulator ceny usługi



MODUŁ 03

Model 6 składników ceny

Solidna cena to zwykle efekt kilku elementów, a nie tylko czasu pracy. Uwzględnienie wszystkich istotnych składników pomaga budować uczciwe, konkurencyjne i opłacalne wyceny.



$$\text{Cena usługi} = \begin{matrix} \text{1} \\ \text{Diagnostyka} \end{matrix} + \begin{matrix} \text{2} \\ \text{Robocizna} \end{matrix} + \begin{matrix} \text{3} \\ \text{Części i materiały} \end{matrix} + \begin{matrix} \text{4} \\ \text{Ryzyko i odpowiedzialność} \end{matrix} + \begin{matrix} \text{5} \\ \text{Dojazd / logistyka} \end{matrix} + \begin{matrix} \text{6} \\ \text{Pilność terminu} \end{matrix}$$



Najważniejsze

Nie każde zlecenie wymaga wszystkich 6 składników. Każdą wycenę warto świadomie przeanalizować pod tym kątem.



MODUŁ 03

Diagnostyka jako osobna wartość

Diagnostyka to nie tylko „sprawdzenie”.

To proces, który wymaga czasu, narzędzi, wiedzy i odpowiedzialności.

Dlatego może być wyceniany jako osobna wartość, niezależnie od naprawy.

1



Co obejmuje diagnostyka?

	Wywiad i opis objawu	Zbieram szczegóły od klienta, aby zrozumieć, co się dzieje i w jakich okolicznościach.
	Oględziny i weryfikacja	Sprawdzam widoczne elementy i warunki pracy, aby wykluczyć oczywiste przyczyny.
	Pomiary / testy	Wykonuję pomiary i testy, używając odpowiednich narzędzi diagnostycznych.
	Zawężenie przyczyn	Analizuję wyniki i ograniczam liczbę możliwych przyczyn problemu.
	Wniosek i rekomendacja dalszych kroków	Formułuję wniosek i proponuję dalsze działania, z ewentualną wyceną naprawy.

2



Kiedy liczyć diagnostykę osobno?

- nieznana usterka
- kilka możliwych przyczyn
- brak pewności co do zakresu naprawy
- klient chce najpierw rozpoznać problem

3



Przykład komunikatu dla klienta



Najpierw wykonam diagnostykę, aby potwierdzić przyczynę problemu.
Po jej zakończeniu podam dokładniejszą wycenę naprawy.



Diagnostyka nie zawsze kończy się naprawą,
ale zawsze jest realną usługą.



MODUŁ 03

Poziom trudności i wymagane kompetencje

Dwie naprawy o podobnym efekcie wizualnym mogą wymagać zupełnie innego poziomu umiejętności, narzędzi, ryzyka i podejmowania decyzji. Zrozumienie tego pomaga uczciwie wycenić usługę i ograniczyć niepotrzebne straty.

 Niski	 Średni	 Wysoki	 Pytania pomocnicze
 Typowe cechy • łatwy dostęp do elementu • prosta procedura • niewielka liczba etapów • niskie ryzyko uszkodzeń • nie wymaga doświadczenia	 Typowe cechy • umiarkowany dostęp • kilka etapów pracy • standardowe narzędzia • umiarkowane ryzyko uszkodzeń • wymagana wprawa	 Typowe cechy • utrudniony lub ograniczony dostęp • złożona procedura • wiele etapów pracy • wysokie ryzyko uszkodzeń • wymaga dużego doświadczenia i precyzji	 Czy każdy serwisant zrobi to równie pewnie?
 Co zwiększa trudność • utrudniony dostęp • więcej etapów pracy • więcej demontażu • praca w ograniczonej przestrzeni • wysoka odpowiedzialność	 Co zwiększa trudność • konieczność diagnozy • więcej demontażu • praca z elementami delikatnymi • konieczność dopasowania komponentów	 Co zwiększa trudność • konieczność diagnostyki zaawansowanej • specjalistyczne narzędzia i wyposażenie • praca pod wysoką odpowiedzialnością • ryzyko kosztownych błędów	 Czy łatwo popełnić kosztowny błąd?
 Wpływ na cenę Niski poziom trudności oznacza niższy czas pracy, mniejsze ryzyko i niższą cenę. Wpływ na cenę – niewielki.	 Wpływ na cenę Średni poziom trudności to dłuższy czas pracy, większa odpowiedzialność i wyższa cena. Wpływ na cenę – umiarkowany.	 Wpływ na cenę Wysoki poziom trudności to znacznie dłuższy czas, wysokie ryzyko i odpowiedzialność. Wpływ na cenę – znaczący.	 Czy potrzebujesz specjalnego sprzętu?
			 Czy problem wymaga doświadczenia diagnostycznego?



Im większa trudność i odpowiedzialność wykonania, tym mocniej powinno to być widoczne w cenie.



MODUŁ 23

Części, materiały i drobne elementy

Koszt części to nie tylko cena głównego elementu. Trzeba uwzględnić materiały pomocnicze, drobne elementy oraz koszty ich zakupu i dostawy.

Pominięcie ich może spowodować, że usługa będzie niedoszacowana.

Element	Co uwzględnić?	Uwagi do wyceny
 część główna	Model, wersja, kompatybilność, jakość (OEM / zamiennik), dostępność, gwarancja.	Różnice cenowe między wersjami mogą być duże. Sprawdź dostępność i czas dostawy.
 materiały eksploatacyjne	Olej, płyny, filtry, uszczelki, wkłady, chemia itp.	Dobierz ilość zgodnie z zakresem pracy i zaleceniami producenta.
 drobne elementy montażowe	Śruby, nakrętki, podkładki, kołki, złączki, klipsy, opaski itp.	Małe elementy często są niezbędne do prawidłowego montażu. Zsumuj ich koszt.
 środki czyszczące / zabezpieczające	Środki do czyszczenia, odtłuszczacze, smary, preparaty antykorozyjne, kleje, taśmy itp.	Wlicz zużycie na całość pracy, nie tylko na jeden element.
 koszt zamówienia / odbioru części	Wysyłka, kurier, paliwo, opłaty za odbiór osobisty, prowizje.	Koszty logistyczne również wlicz w wycenę.



O czym łatwo zapomnieć?



☐ śruby



☐ opaski



☐ uszczelki



☐ smary



☐ taśmy



☐ koszt wysyłki



☐ czas zamawiania



Jeśli część wymaga dodatkowego czasu na dobór, odbiór lub reklamację, to również może wpływać na cenę usługi.



Koszt części i materiałów

=

część główna

+

dodatki

+

logistyka zakupu



MODUŁ 03

Ryzyko, odpowiedzialność i nieprzewidziane komplikacje

Nie każda usługa jest taka sama. Niektóre zlecenia niosą ze sobą większe ryzyko techniczne, finansowe lub wizerunkowe. Twoja wycena powinna świadomie uwzględniać to ryzyko, chroniąc Twój warsztat i zapewniając spokój po obu stronach.



Ryzyko techniczne

Związane z niepewnością co do stanu, konstrukcji lub reakcji pojazdu.

Przykłady:

- nietypowe usterki trudne do zdiagnozowania
- starsze pojazdy o dużym zużyciu
- nietypowe lub modyfikowane rozwiązania



Ryzyko organizacyjne

Związane z czasem, dostępem do zasobów i koordynacją.

Przykłady:

- oczekiwanie na części
- praca zależna od zewnętrznych dostawców
- konieczność demontażu wielu elementów
- nieprzewidywalność czasu realizacji



Odpowiedzialność za efekt

Związana z wpływem usługi na bezpieczeństwo, komfort lub wartość pojazdu.

Przykłady:

- elementy wpływające na bezpieczeństwo
- praca widoczna i oceniana przez klienta
- możliwe roszczenia gwarancyjne lub reklamacje



Sygnaly ostrzegawcze

- nieznana historia pojazdu
- ślady wcześniejszych napraw
- ograniczony dostęp do części
- możliwość ujawnienia dodatkowych usterek
- delikatne lub kosztowne elementy

Poziom ryzyka	Interpretacja w wycenie
 NISKIE Ryzyko niewielkie	Standardowa wycena. Uwzględnij typowe czynniki i przewidywany zakres pracy.
 UMIARKOWANE Ryzyko średnie	Dodaj bufor czasowy i finansowy (np. 10–20%). Poinformuj klienta o możliwych zmiennych.
 PODWYŻSZONE Ryzyko wysokie	Zastosuj wyraźnie wyższy bufor (np. 20–30% lub więcej). Określ zakres, warunki i możliwe ograniczenia.



Nie chodzi o straszenie klienta.

Chodzi o uczciwe uwzględnienie odpowiedzialności, którą bierzesz na siebie.



MODUŁ 05

Dojazd, odbiór i usługi poza warsztatem

Praca mobilna lub dodatkowa logistyka często pochłania czas i zasoby. Nie powinny jednak „znikać” w finalnej kwocie bez refleksji. Uwzględnij je w wycenie w sposób jasny i konsekwentny — tak, abyś pracował świadomie, a klient dokładnie wiedział, za co płaci.



Co może wejść do wyceny?

	1 Czas dojazdu	Czas potrzebny na dojazd do klienta i powrót do warsztatu.
	2 Koszt paliwa / transportu	Paliwo, amortyzacja pojazdu, serwis i inne koszty związane z transportem.
	3 Załadunek i odbiór pojazdu	Czas i nakład pracy potrzebny na bezpieczny załadunek, odbiór i zabezpieczenie pojazdu.
	4 Warunki pracy poza warsztatem	Ograniczony dostęp do narzędzi, pogoda, hałas, brak zaplecza technicznego.
	5 Parkowanie / opłaty / organizacja	Opłaty parkingowe, bramki, zezwolenia, koordynacja terminów i dostępów.



3 sposoby liczenia

1 Stała opłata za dojazd	2 Stawka za kilometr	3 Doliczenie czasu dojazdu do robocizny
Plusy: - Prosta i zrozumiała dla klienta - Szybka w wycenie	Plusy: - Sprawiedliwa przy różnej odległości - Dostosowana do realnych kosztów	Plusy: - Uwzględnia realny czas pracy - Motywuje do dobrej organizacji
Kiedy stosować? Gdy obsługujesz klientów w określonym, stałym obszarze.	Kiedy stosować? Gdy dojazdy mają zmienną odległość i kierunki.	Kiedy stosować? Gdy dojazdy są długie lub trudne do przewidzenia.



Pamiętaj

Klient powinien wiedzieć, czy płaci za samą naprawę, czy również za logistykę usługi.



MODUŁ 26

Pilność i priorytetowe terminy

Skrócone terminy realizacji, interwencja awaryjna lub przesunięcie klienta na początek kolejki mają wartość. Wymagają dodatkowego wysiłku, reorganizacji pracy lub ponoszenia wyższych kosztów, dlatego mogą wpływać na wycenę.



Standard

Realizacja zgodnie z normalnym planem pracy.

Wpływ na cenę:
bez dopłaty



Priorytet

Szybsza realizacja niż standardowo, w ramach dnia lub następnego dnia roboczego.

Wpływ na cenę:
możliwa niewielka dopłata



Pilne

Realizacja w tym samym dniu lub w bardzo krótkim czasie.

Wpływ na cenę:
zawiera dopłatę za przyspieszenie



Awaryjne

Natychmiastowa interwencja lub realizacja poza godzinami pracy.

Wpływ na cenę:
zawiera znaczącą dopłatę



Kiedy dopłata jest uzasadniona?

- praca poza kolejnością,
- reorganizacja planu dnia,
- konieczność szybkiego zdobycia części,
- praca po godzinach lub w niestandardowym terminie.



Jak komunikować się z klientem?



Mogę zrealizować zlecenie szybciej niż standardowo, ale wymaga to priorytetowego terminu, dlatego cena będzie wyższa.



Pilność nie zawsze musi oznaczać dopłatę — ważne, by decyzja była świadoma i spójna w Twoim systemie.



Kalkulator ceny usługi

Ustal cenę krok po kroku. Wypełnij, zsumuj elementy i przedstaw klientowi jasną, uczciwą wycenę.

1



Opis zlecenia

Pojazd (marka / model / rok):

Problem / objaw:

Zakres prac:

2



Elementy ceny

Kwota (zł)

 Diagnostyka Sprawdzenie, testy, odczyty	zł
 Robocizna (czas x stawka) Czas pracy (h) × Stawka (zł/h)	zł
 Części i materiały Elementy, płyny, materiały eksploatacyjne	zł
 Ryzyko / rezerwa Nieprzewidziane sytuacje, tolerancja	zł
 Dojazd / logistyka Dojazd do klienta, transport, koszt logistyczny	zł
 Pilność Praca w krótszym czasie, priorytet	zł

3



Formuła

Cena końcowa = suma wszystkich elementów

4



Podsumowanie

Razem robocizna

zł

+

Razem dodatki

zł

=

Cena końcowa

zł

5



Szybka kontrola



Czy uwzględniłem
wszystkie elementy?

☐ tak

☐ nie



Czy cena jest
opłacalna?

☐ tak

☐ nie



Czy wycena jest jasna
dla klienta?

☐ tak

☐ nie



MODUŁ 04

Przećwicz wycenę

Ten moduł pomoże Ci przełożyć rzeczywiste sytuacje serwisowe na uporządkowaną wycenę. Dzięki praktycznym scenariuszom poćwiczysz analizę przypadku, dobór części, robocizny i usług oraz świadome uzasadnienie ceny.



W tym module

29

Scenariusz: podstawowy przegląd

30

Scenariusz: usterka ładowania

31

Scenariusz: pojazd nie uruchamia się

32

Scenariusz: wymiana części z dodatkową diagnostyką

33

Scenariusz: nieznana usterka i trudny przypadek

34

Tabela porównawcza pięciu wycen



MODUŁ 03

Scenariusz: podstawowy przegląd

To przykładowy scenariusz szkoleniowy. Nie ma jednej uniwersalnej poprawnej ceny – liczy się Twoja wycena dopasowana do sytuacji.

1 Opis przypadku



Klient przywozi lekki pojazd elektryczny na podstawowy przegląd.



Cel:

Ogólna kontrola stanu, sprawdzenie podstawowych funkcji, szybka ocena zużycia.

Zakres obejmuje:

- oględziny pojazdu
- sprawdzenie hamulców
- sprawdzenie świateł
- sprawdzenie opon
- sprawdzenie połączeń
- podstawowy test działania

2 Na co zwrócić uwagę?



Czas pracy – realnie oszacuj potrzebny czas.



Czy potrzebna jest drobna regulacja lub korekta?



Czy potrzebne są materiały eksploatacyjne?



Czy pojazd wymaga dodatkowej diagnostyki?

3 Przykładowa wycena

Diagnostyka / ocena wstępna	60 zł
Robocizna	80 zł
Drobne materiały	20 zł
Rezerwa na drobne komplikacje	20 zł
Razem	180 zł



Wniosek

Podstawowy przegląd może wyglądać prosto, ale powinien obejmować przygotowanie, rzetelną ocenę oraz uwzględnienie drobnych, ukrytych kosztów.



MODUŁ 04

Scenariusz: usterka ładowania

To przykładowy scenariusz szkoleniowy. Nie ma jednej uniwersalnej poprawnej ceny – liczy się Twoja wycena dopasowana do sytuacji.

1 Opis przypadku



Klient zgłasza, że lekki pojazd elektryczny nie ładuje się lub ładuje się przerywanie.



Cel:

Ustalić, czy problem pochodzi z ładowarki, portu ładowania, połączeń, baterii czy elektroniki.

Zakres obejmuje:

- wywiad z klientem
- weryfikacja ładowarki
- kontrola gniazda ładowania
- podstawowe pomiary
- ocena złączy

2 Na co zwrócić uwagę?



Potwierdź objaw i warunki występowania.



Sprawdź ładowarkę i źródło zasilania.



Oceń stan portu ładowania i przewodów.



Ustal, czy potrzebna jest dalsza diagnostyka baterii lub BMS.

3 Przykładowa wycena

Diagnostyka / ocena wstępna	90 zł
Robocizna	120 zł
Drobne materiały	20 zł
Rezerwa na drobne komplikacje	30 zł
Razem	260 zł



Wniosek

Problemy z ładowaniem często wymagają więcej niż jednej prostej kontroli, dlatego diagnostyka i jasny zakres powinny być widoczne w wycenie.



MODUŁ 04

Scenariusz: pojazd nie uruchamia się

To przykładowy scenariusz szkoleniowy. Nie ma jednej uniwersalnej poprawnej ceny – liczy się Twoja wycena dopasowana do sytuacji.

1 Opis przypadku



Lekki pojazd elektryczny nie uruchamia się wcale. Klient zgłasza brak jakiegokolwiek reakcji po próbie włączenia.



Cel:

Sprawdzić, czy przyczyną jest akumulator, bezpiecznik, okablowanie, wyświetlacz / stacyjka, kontroler czy inny problem elektryczny.

Zakres obejmuje:

- oględziny
- sprawdzenie stanu zasilania
- kontrola bezpieczników i połączeń
- podstawowa weryfikacja układu sterowania

2 Na co zwrócić uwagę?



Czy pojazd ma napięcie i podstawowe zasilanie?



Czy są ślady uszkodzeń lub wcześniejszych napraw?



Czy problem dotyczy wyświetlacza / stacyjki / kontrolera?



Czy zakres naprawy jest już pewny czy potrzebna jest szersza diagnostyka?

3 Przykładowa wycena

Diagnostyka / ocena wstępna	100 zł
Robocizna	140 zł
Drobne materiały	20 zł
Rezerwa na drobne komplikacje	40 zł
Razem	300 zł



Wniosek

Pojazd, który nie uruchamia się, często ma niepewną przyczynę. W wycenie warto ująć diagnostykę oraz niewielki bufor bezpieczeństwa.



MODUŁ 04

Scenariusz: wymiana części z dodatkową diagnostyką

To przykładowy scenariusz szkoleniowy. Pokazuje, jak wycena zmienia się, gdy wymiana części nadal wymaga potwierdzenia rzeczywistej przyczyny.

1 Opis przypadku



Klient przywozi lekki pojazd elektryczny z podejrzeniem uszkodzonego elementu i oczekuje jego wymiany.

Technik powinien jednak najpierw potwierdzić rzeczywistą przyczynę. Przykłady: manetka, wyświetlacz lub inny element sterujący.

Zakres obejmuje:

- potwierdzenie przyczyny
- dobór części
- wymiana elementu
- test po naprawie

2 Na co zwrócić uwagę?



Czy wskazana przez klienta część jest rzeczywistą przyczyną?



Kompatybilność i dostępność części.



Czas montażu i konfiguracji.



Czy po wymianie potrzebne są testy kontrolne?

3 Przykładowa wycena

Diagnostyka / potwierdzenie przyczyny	80 zł
Robocizna	150 zł
Część	220 zł
Drobne materiały	30 zł
Rezerwa organizacyjna	20 zł
Razem	500 zł



Wniosek

Gdy wymieniana jest część, wycena powinna uwzględniać nie tylko cenę części, ale także potwierdzenie przyczyny, dopasowanie oraz testy po naprawie.



MODUŁ 04

Scenariusz: nieznana usterka i trudny przypadek

Niektóre zlecenia wymagają wyceny etapowej, ponieważ problem jest niejasny albo przypadek jest bardziej złożony. W takiej sytuacji ważne jest, aby działać metodycznie i komunikować niepewność w sposób uczciwy.

1 Opis przypadku



Klient zgłasza problem, który występuje nieregularnie i jest trudny do odtworzenia. Pojazd może mieć wcześniejsze naprawy lub modyfikacje.



Cel:

zawęzić możliwe przyczyny i uczciwie komunikować niepewność.

Zakres obejmuje:

- szczegółowy wywiad
- oględziny
- diagnostyka etapowa
- dokumentacja ustaleń

2 Na co zwrócić uwagę?



Nieznana historia pojazdu.



Kilka możliwych przyczyn.



Ryzyko ujawnienia kolejnych problemów.



Potrzeba jasnego ustalenia, co obejmuje pierwszy etap wyceny.

3 Przykładowa wycena

Diagnostyka etapowa	150 zł
Robocizna	180 zł
Drobne materiały	20 zł
Rezerwa na komplikacje	70 zł
Razem	420 zł

Części są wyceniane osobno po potwierdzeniu przyczyny.



Wniosek

W trudnych przypadkach często lepiej jest jasno wycenić pierwszy etap, a dopiero potem zdecydować o cenie końcowej naprawy.



MODUŁ 04

Tabela porównawcza pięciu wycen

Poniższa tabela porównuje pięć przykładowych scenariuszy serwisowych i pokazuje, jak może zmieniać się struktura wyceny.

 Scenariusz	 Diagnostyka	 Robocizna	 Części / materiały	 Ryzyko / dodatki	 Razem
Podstawowy przegląd	60 zł	80 zł	20 zł	20 zł	180 zł
Usterka ładowania	90 zł	120 zł	20 zł	30 zł	260 zł
Pojazd nie uruchamia się	100 zł	140 zł	20 zł	40 zł	300 zł
Wymiana części + diagnostyka	80 zł	150 zł	250 zł	20 zł	500 zł
Nieznana usterka / trudny przypadek	150 zł	180 zł	20 zł	70 zł	420 zł



Obserwacje

- im większa niepewność, tym ważniejsza diagnostyka;
- nie każda usługa wymaga kosztu części;
- komunikacja zakresu i dodatków pomaga uzasadnić cenę.

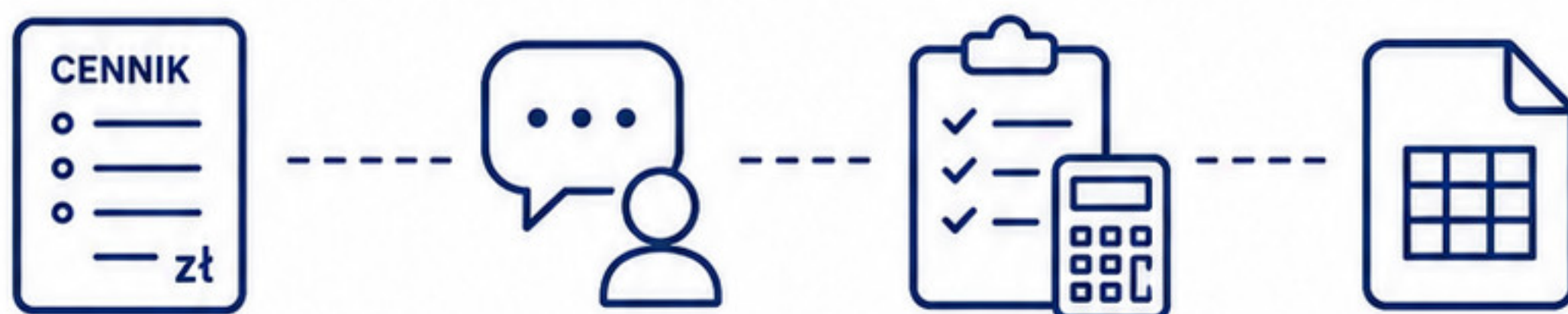


MODUŁ 05

Zbuduj własny system cen

Ten moduł pomoże Ci przekształcić wiedzę z przewodnika w praktyczny, spójny system cen w Twoim warsztacie.

Stworzysz własny cennik, przygotujesz komunikaty do klientów, ustalisz proces wyceny i opracujesz finalny arkusz roboczy.



W tym module

36

Jak stworzyć prosty cennik usług

37

Jak komunikować cenę klientowi

38

Karta przygotowania wyceny

39

Mój cennik — finalny arkusz roboczy



MODUŁ 05

Jak stworzyć prosty cennik usług

Praktyczny cennik powinien ułatwiać komunikację z klientem i przyspieszać proces wyceny. Nie zakładaj, że każdy przypadek jest identyczny – uwzględnij elastyczność i możliwość indywidualnej oceny.

1 Podziel usługi na kategorie



Przykłady:

- diagnostyka
- przeglądy
- naprawy
- usługi mobilne

2 Ustal bazę liczenia



Przykłady:

- stawka stała
- robocizna godzinowa
- przedział cenowy „od-do”

3 Dodaj dopłaty i wyjątki



Przykłady:

- części osobno
- dojazd
- pilność
- trudne przypadki

4 Regularnie aktualizuj



Przykłady:

- zmiana kosztów
- nowych usług
- dostępności części



Przykład układu cennika

Kategoria	Sposób wyceny	Uwagi
Diagnostyka	stawka stała lub etapowa	dalsza wycena po diagnozie
Przeglądy	pakiet podstawowy	zakres opisz jasno
Naprawy standardowe	robocizna + części	części licz osobno
Usługi mobilne	dopłata / km / czas dojazdu	określ obszar działania



Prosty cennik to narzędzie wsparcia – ma pomóc w rozmowie i uczynić wycenę bardziej przejrzystą, a nie zastępować przemyślanej, indywidualnej oceny.



MODUŁ 05

Jak komunikować cenę klientowi

Jasna komunikacja ogranicza nieporozumienia i buduje zaufanie.

Klient lepiej rozumie, za co płaci, a Ty unikasz niepotrzebnych pytań, dodatkowych negocjacji i reklamacji.

1



Co wyjaśnić przed wyceną?

- zakres pracy
- co obejmuje cena
- co może się zmienić
- kiedy potrzebna jest diagnostyka

2



Jak podać cenę?



diagnostyka

+



robocizna

+



części /
materiały

+



dodatki

3



Przykładowe komunikaty

„Najpierw wykonam diagnostykę, a po niej potwierdzę dokładniejszą wycenę naprawy.”

„W tej cenie zawierają się robocizna, drobne materiały i test po wykonaniu usługi. Części liczymy osobno.”

4



Czego unikać?



nie obiecuj ceny bez zakresu



nie ukrywaj dodatków



nie używaj zbyt ogólnych sformułowań



Przejrzysta komunikacja nie oznacza długich wyjaśnień – oznacza jasny zakres, jasne zasady i jasną logikę ceny.



MODUŁ 05

Karta przygotowania wyceny

Ta karta pomoże Ci uporządkować kluczowe informacje przed przedstawieniem klientowi ostatecznej wyceny.

1



Dane zlecenia

Data:	Klient:
Telefon:	Typ pojazdu:
Marka / model:	
Problem / objaw:	

2



Zakres i diagnostyka

Krótki opis pracy:

Rodzaj: ☐ diagnostyka podstawowa ☐ diagnostyka rozszerzona

Charakter pracy: ☐ naprawa ☐ przegląd ☐ konsultacja

Co musi zostać zweryfikowane:

3



Czas, części i dodatki

Szacowany czas (h):	Stawka robocizny (zł/h):
Części / materiały:	
Dojazd / logistyka:	
Pilność:	
Inne dodatki:	

4



Ryzyka i uwagi

Możliwe komplikacje:

Zakres niepewny? ☐ tak ☐ nie W jakim zakresie?

Dodatkowe informacje:

Uwagi:

5



Podsumowanie dla klienta

Diagnostyka (zł)	Robocizna (zł)	Części (zł)	Dodatki (zł)	Cena orientacyjna (zł)
.....				
☐ wymaga akceptacji ☐ potrzebna dodatkowa diagnoza ☐ wycena gotowa				



Pamiętaj: jeśli zakres prac jest niepewny, bezpieczniej jest najpierw wycenić etap początkowy, a dopiero potem – ostateczną naprawę.



MODUŁ 05

Mój cennik — finalny arkusz roboczy

Ten arkusz pomoże Ci zebrać wszystkie ustalone zasady i strukturę cen bazowych Twoich usług w jednym, gotowym do wdrożenia cenniku.

1 Mój cennik

Kategoria / usługa	Sposób liczenia	Cena bazowa / zakres	Dopłaty	Uwagi

2 Zasady mojego systemu cen

- ☐ diagnostyka
liczona osobno
- ☐ części
liczone osobno
- ☐ dojazd wliczany
dodatkowo
- ☐ pilność może
zmieniać cenę
- ☐ trudne przypadki
wyceniam etapowo

3 Najważniejsze ustalenia



Cena usługi = zakres + czas + części + dodatki



Dobry system cenowy powinien być prosty na tyle, aby używać go szybko, ale jasny na tyle, aby chronić Twoją rentowność i komunikację z klientem.