

M A T E R I A Ł   D O D A T K O W Y

# 01

## Cennik usług elektrycznych

---

*Jak wycenić własną pracę i zbudować cennik, który się broni przed klientem*



Metodyka wyceny · gotowe tabele do uzupełnienia  
przykładowe kalkulacje · wzory oferty i kosztorysu

M A T E R I A Ł   D O D A T K O W Y   N R   1

# Cennik, który pracuje za Ciebie

*Dlaczego ten materiał nie zawiera gotowych stawek*

Ten materiał świadomie nie podaje gotowych stawek w złotych. Cena usługi elektrycznej różni się kilkukrotnie między dużym miastem a małą miejscowością, między jednoosobową działalnością a firmą z ekipą, między pracą na budowie a serwisem u klienta. Cennik przepisany od kogoś innego prawie zawsze jest albo za niski i wyniszcza firmę, albo za wysoki i odstrasza klientów.

Zamiast tego otrzymujesz metodę: sposób policzenia własnej stawki godzinowej, gotowe tabele pozycji cennikowych do uzupełnienia własnymi kwotami, przykładowe kalkulacje pokazujące tok myślenia oraz wzory dokumentów, które możesz wysyłać klientom.

## CO ZNAJDZIESZ W ŚRODKU

- Metodę wyliczenia stawki godzinowej
- Porównanie modeli wyceny: punkt, godzina, ryczałt
- Tabele pozycji cennikowych do uzupełnienia
- Dwie pełne kalkulacje przykładowe
- Wzory oferty, kosztorysu i protokołu odbioru

## JAK Z TEGO KORZYSTAĆ

1. Przejdź część pierwszą i policz własną stawkę.
2. Uzupełnij tabele w części drugiej swoimi kwotami.
3. Przetestuj je na dwóch ostatnich zleceniach.
4. Skoryguj i dopiero wtedy przekaz klientom.

## ZASTRZEŻENIE

Materiał ma charakter edukacyjny i organizacyjny. Nie stanowi porady prawnej, podatkowej ani księgowej. Zasady wystawiania dokumentów sprzedaży, stawki podatku od towarów i usług, obowiązki wobec konsumenta oraz zasady gwarancji i rękojmi regulują przepisy, które należy sprawdzić w aktualnym brzmieniu lub skonsultować z księgowym albo prawnikiem.

Wszystkie kwoty pojawiające się w przykładach są wartościami umownymi, służącymi wyłącznie pokazaniu toku obliczeń. Nie są rekomendacją cenową ani odzwierciedleniem stawek rynkowych w jakimkolwiek regionie.

# Spis treści

## Część 01 • Jak zbudować własny cennik

|    |                                        |   |
|----|----------------------------------------|---|
| 01 | Z czego składa się cena usługi         | 5 |
| 02 | Jak policzyć stawkę godzinową          | 6 |
| 03 | Trzy modele wyceny                     | 7 |
| 04 | Dojazd, minimum i praca poza godzinami | 8 |
| 05 | Materiał: powierzony czy własny        | 9 |

## Część 02 • Tabele cennikowe

|    |                               |    |
|----|-------------------------------|----|
| 01 | Instalacje w stanie surowym   | 11 |
| 02 | Rozdzielnice i zabezpieczenia | 12 |
| 03 | Montaż osprzętu i opraw       | 13 |
| 04 | Prace zewnętrzne i ziemne     | 14 |
| 05 | Pomiary, przeglądy i serwis   | 15 |

## Część 03 • Wycena krok po kroku

|    |                                    |    |
|----|------------------------------------|----|
| 01 | Wywiad z klientem                  | 17 |
| 02 | Formularz przedmiaru               | 18 |
| 03 | Kalkulacja przykładowa: mieszkanie | 19 |
| 04 | Kalkulacja przykładowa: serwis     | 20 |
| 05 | Najczęstsze błędy w wycenie        | 21 |

## Część 04 • Dokumenty i wzory

|    |                                 |    |
|----|---------------------------------|----|
| 01 | Wzór oferty                     | 23 |
| 02 | Wzór kosztorysu                 | 24 |
| 03 | Zapisy chroniące wykonawcę      | 25 |
| 04 | Protokół odbioru prac           | 26 |
| 05 | Aktualizacja i kontrola cennika | 27 |

C Z Ę Ś Ć 0 1

# 01

## Jak zbudować własny cennik



Zanim wpiszesz jakąkolwiek kwotę, musisz wiedzieć, z czego ona wynika. Ta część pokazuje składniki ceny i sposób wyliczenia stawki godzinowej.

### W T E J C Z Ę Ś C I

|           |                                        |   |
|-----------|----------------------------------------|---|
| <b>01</b> | Z czego składa się cena usługi         | 5 |
| <b>02</b> | Jak policzyć stawkę godzinową          | 6 |
| <b>03</b> | Trzy modele wyceny                     | 7 |
| <b>04</b> | Dojazd, minimum i praca poza godzinami | 8 |
| <b>05</b> | Materiał: powierzony czy własny        | 9 |



## Z czego składa się cena usługi

### Cztery warstwy każdej wyceny

Cena, którą podajesz klientowi, nie jest wynagrodzeniem za godziny spędzone na budowie. Składają się na nią cztery warstwy, a pominięcie którejkolwiek z nich oznacza, że część pracy wykonujesz za darmo.

| WARSTWA                | CO OBEJMUJE                                              | CZĘSTY BŁĄD                                     |
|------------------------|----------------------------------------------------------|-------------------------------------------------|
| Robocizna              | Czas przy kliencie, praca fizyczna, montaż               | Liczenie tylko czasu na budowie                 |
| Czas<br>niefakturowany | Dojazd, zakupy, wycena, telefony,<br>dokumenty           | Traktowanie go jako czasu wolnego               |
| Koszty stałe           | Składki, księgowość, ubezpieczenie,<br>narzędzia, paliwo | Zakładanie, że pokryje je marża na<br>materiale |
| Zysk                   | To, co zostaje po pokryciu wszystkiego<br>powyżej        | Mylenie przychodu z zyskiem                     |

### CZAS, KTÓREGO KLIENT NIE WIDZI

- Dojazd w obie strony i szukanie parkingu
- Zakup materiałów i kolejka w hurtowni
- Wycena i przygotowanie oferty
- Telefony, ustalenia, zmiany terminu
- Sprzątanie i wywóz odpadów
- Dokumentacja i wystawienie rachunku

W praktyce na każdą godzinę przy kliencie przypada od dwudziestu do czterdziestu procent czasu, którego nikt nie widzi. Ten czas też musi zostać opłacony.

### PROSTA ZASADA

Jeśli po zamknięciu miesiąca nie zostało Ci nic poza wypłaconą robocizną, oznacza to, że w cenniku brakuje warstwy trzeciej albo czwartej.

### UWAGA

- Narzut na materiale nie zastępuje ceny za pracę
- Zysk nie jest tym, co zostaje przypadkiem
- Koszty stałe biegną także w dni bez zleceń

# Jak policzyć stawkę godzinową

*Metoda oparta na kosztach i dostępnym czasie*

Stawka godzinowa nie jest kwotą wybraną intuicyjnie ani skopiowaną od kolegi. Wynika z dwóch liczb: rocznych kosztów wraz z oczekiwanym dochodem oraz liczby godzin, które realnie możesz sprzedać w ciągu roku.

## KROK PO KROKU

1. Zsumuj roczne koszty stałe firmy: składki, księgowość, ubezpieczenie, telefon, paliwo, amortyzację narzędzi i auta, szkolenia.
2. Dodaj kwotę, którą chcesz zarobić dla siebie w skali roku.
3. Policz dostępne dni robocze: od około 250 odejmij urlop, choroby i dni bez zleceń. Zostaje zwykle 200 do 220 dni.
4. Przyjmij liczbę godzin realnie sprzedawalnych na dzień. Rzadko przekracza sześć, bo resztę pochłania dojazd, zakupy i papiery.
5. Podziel sumę z kroków 1 i 2 przez iloczyn dni i godzin.

$$\text{Stawka} = (\text{koszty roczne} + \text{docelowy dochód}) / (\text{dni robocze} \times \text{godziny sprzedawalne})$$

Wynik to minimalna stawka, poniżej której dopłacasz do własnej pracy.

### PRZYKŁAD RACHUNKOWY

Wartości są umowne i służą wyłącznie pokazaniu metody.

|                                |                  |
|--------------------------------|------------------|
| Koszty roczne firmy            | <b>60 000</b>    |
| Docelowy dochód roczny         | <b>90 000</b>    |
| Razem do pokrycia              | <b>150 000</b>   |
| Dni robocze                    | <b>210</b>       |
| Godzin sprzedawalnych dziennie | <b>6</b>         |
| Godzin rocznie                 | <b>1 260</b>     |
| Stawka minimalna               | <b>około 119</b> |

### CO ZROBIĆ Z WYNIKIEM

- Zaokrąglaj w górę, nigdy w dół
- Dodaj margines na zlecenia trudne i pilne
- Sprawdź, czy wynik jest realny w Twoim regionie
- Jeśli jest wyraźnie wyższy od rynku, szukaj oszczędności w kosztach albo w liczbie godzin traconych bezproduktywnie

### CZĘSTY BŁĄD

Założenie ośmiu godzin sprzedawalnych dziennie. Przy takim założeniu stawka wychodzi o jedną czwartą za nisko, a różnicę pokrywasz własnym czasem wolnym.

# Trzy modele wyceny

*Za punkt, za godzinę, ryczałtem*

Ten sam zakres pracy można wycenić na trzy sposoby. Każdy z nich przenosi ryzyko na inną stronę i sprawdza się w innej sytuacji. Doświadczeni wykonawcy stosują wszystkie trzy, dobierając model do rodzaju zlecenia.

| MODEL      | KIEDY STOSOWAĆ                                | RYZYO PO STRONIE | ZAŁETA                           |
|------------|-----------------------------------------------|------------------|----------------------------------|
| Za punkt   | Instalacje w stanie surowym, prace policzalne | Wykonawcy        | Klient rozumie i łatwo porównuje |
| Za godzinę | Awarie, serwis, prace o nieznanym zakresie    | Klienta          | Uczciwe przy niepewnym zakresie  |
| Ryczałt    | Zamknięty, dobrze opisany zakres              | Wykonawcy        | Przewidywalność dla obu stron    |

## WYCENA ZA PUNKT

Punktem jest zwykle gniazdo, wypust oświetleniowy albo łącznik wraz z bruzdą, puszką i przewodem do rozdzielnicy. Model działa dobrze na budowie, bo liczba punktów jest łatwa do policzenia z projektu.

- Ustal jednoznacznie, co wchodzi w cenę punktu
- Osobno wyceniaj rozdzielnicę i pomiary
- Uwzględnij różnice między betoną a płytą gipsową

## WYCENA ZA GODZINĘ

Najuczciwszy model przy awariach, gdzie nie wiadomo, czy usterka zajmie dwadzieścia minut czy pół dnia. Wymaga jasnego zakomunikowania stawki i sposobu naliczania jeszcze przed dojazdem.

### RYCZAŁT: WARUNEK KONIECZNY

Ryczałt ma sens wyłącznie przy precyzyjnie opisanym zakresie. Bez tego każda zmiana staje się sporem o to, czy mieści się w umowionej kwocie.

- Zakres spisany punkt po punkcie
- Wyraźne wymienione wyłączenia
- Zasada rozliczania prac dodatkowych

### MODEL MIESZANY

Często najlepszy: ryczałt za zakres podstawowy plus stawka godzinowa za wszystko, czego nie da się przewidzieć przed skuciem ściany.

## Dojazd, minimum i praca poza godzinami

*Pozycje, które najczęściej giną w wycenie*

Najwięcej pieniędzy przecieka przez pozycje, których w ogóle nie ma w cenniku. Dojazd na drugi koniec miasta po to, by wymienić jedno gniazdo, potrafi kosztować więcej niż cała usługa.

| POZYCJA                    | PO CO ISTNIEJE                       | JAK JĄ SKONSTRUOWAĆ                                        |
|----------------------------|--------------------------------------|------------------------------------------------------------|
| Opłata za dojazd           | Pokrycie czasu i paliwa              | Strefy odległościowe albo stawka za kilometr powyżej progu |
| Minimalna wartość zlecenia | Ochrona przed drobnymi wyjazdami     | Równowartość około jednej do dwóch godzin pracy            |
| Opłata za diagnostykę      | Wycena czasu na znalezienie usterki  | Stała kwota, często odliczana przy zleceniu naprawy        |
| Praca poza godzinami       | Wieczory, weekendy, święta           | Narzut procentowy do stawki podstawowej                    |
| Praca pilna                | Wejście na zlecenie tego samego dnia | Osobny narzut, komunikowany z góry                         |
| Wywóz odpadów              | Gruz, opakowania, stary osprzęt      | Stała kwota lub według objętości                           |

### JAK TO KOMUNIKOWAĆ

Wszystkie te pozycje muszą paść w rozmowie przed wyjazdem, nie na rachunku. Klient poinformowany z góry rzadko protestuje. Klient zaskoczony po fakcie protestuje prawie zawsze.

- Podaj stawkę dojazdu przy umawianiu wizyty
- Powiedz o minimalnej wartości zlecenia
- Wyjaśnij zasadę opłaty za diagnostykę

### TWOJE STREFY DOJAZDU

| STREFA | ZAKRES        | STAWKA        |
|--------|---------------|---------------|
| I      | do 10 km      | .....         |
| II     | 10 do 25 km   | .....         |
| III    | 25 do 50 km   | .....         |
| IV     | powyżej 50 km | indywidualnie |

**Wskazówka.** Policz, ile faktycznie zajmuje Ci przejazd w godzinach szczytu. Strefy oparte na czasie często odzwierciedlają rzeczywistość lepiej niż strefy oparte na kilometrach.

## Materiał: powierzony czy własny

### *Dwa modele i ich konsekwencje*

Decyzja o tym, kto kupuje materiał, wpływa na cenę, na odpowiedzialność za jakość i na przebieg całego zlecenia. Warto mieć tu jasną politykę, a nie decydować osobno przy każdym kliencie.

| ASPEKT           | MATERIAŁ WŁASNY                      | MATERIAŁ POWIERZONY                    |
|------------------|--------------------------------------|----------------------------------------|
| Cena dla klienta | Wyższa, zawiera narzut               | Niższa, sama robocizna                 |
| Jakość           | Kontrolujesz i odpowiadasz           | Klient wybiera, ryzyko po jego stronie |
| Czas             | Ty tracisz czas na zakupy            | Ryzyko braku materiału na miejscu      |
| Gwarancja        | Pełna, na całość                     | Tylko na robociznę                     |
| Przepływ gotówki | Finansujesz zakup z własnych środków | Bez zaangażowania środków              |

### NARZUT NA MATERIALE

Narzut nie jest zarobkiem ponad usługę. Pokrywa czas zakupu, transport, zamrożone środki, ryzyko reklamacji i zwrotów oraz koszt utrzymania zapasu na aucie. Typowo mieści się w przedziale od kilkunastu do trzydziestu procent, zależnie od wartości i dostępności towaru.

- Drobnica i osprzęt: narzut wyższy
- Drogie aparaty i oprawy: narzut niższy
- Materiał zamawiany na zamówienie: doliczaj koszt transportu

### JEŚLI KLIENT KUPUJE SAM

- Przekaż listę z dokładnymi parametrami, nie ogólną nazwą
- Zastrzeż, że nie odpowiadasz za jakość towaru
- Ustal, kto pokrywa koszt przestoju przy braku materiału
- Sprawdź materiał przed rozpoczęciem prac

### CZERWONA FLAGA

Klient przynosi osprzęt bez oznaczeń, bez opakowania albo z nieznanego źródła. Odmów montażu na piśmie albo wyraźnie zaznacz brak gwarancji na całość układu.

C Z Ę Ś Ć 0 2

# 02

## Tabele cennikowe



Gotowe zestawy pozycji do uzupełnienia własnymi stawkami. Układ odpowiada kolejności prac na typowym zleceniu.

### W T E J C Z Ę Ś C I

|           |                               |    |
|-----------|-------------------------------|----|
| <b>01</b> | Instalacje w stanie surowym   | 11 |
| <b>02</b> | Rozdzielnice i zabezpieczenia | 12 |
| <b>03</b> | Montaż osprzętu i oprav       | 13 |
| <b>04</b> | Prace zewnętrzne i ziemne     | 14 |
| <b>05</b> | Pomiary, przeglądy i serwis   | 15 |



## Instalacje w stanie surowym

### Pozycje rozliczane za punkt

Podstawa wyceny prac na budowie. Ustal jednoznacznie, co obejmuje punkt: zwykle bruzdę, puszkę, przewód do rozdzielnic i podłączenie po obu stronach, bez osprzętu i bez tynkowania bruzdy.

| POZYCJA                        | JEDNOSTKA | TWOJA STAWKA | UWAGI                 |
|--------------------------------|-----------|--------------|-----------------------|
| Punkt gniazdowy 230 V          | punkt     | .....        | przewód 3x2,5         |
| Punkt gniazdowy podwójny       | punkt     | .....        | wspólna puszka        |
| Punkt oświetleniowy pojedynczy | punkt     | .....        | przewód 3x1,5         |
| Punkt oświetleniowy schodowy   | punkt     | .....        | więcej żył            |
| Punkt łącznika świecznikowego  | punkt     | .....        | przewód 4-żyłowy      |
| Punkt siłowy 400 V             | punkt     | .....        | przewód 5-żyłowy      |
| Punkt sieciowy RJ45            | punkt     | .....        | skrętka, osobna trasa |
| Punkt antenowy lub domofonowy  | punkt     | .....        |                       |
| Bruzdowanie w cegle            | metr      | .....        |                       |
| Bruzdowanie w betonie          | metr      | .....        | narzut do uzgodnienia |
| Prowadzenie w płycie gipsowej  | metr      | .....        | bez bruzdowania       |

#### DOPRECYZUJ W OFERCIE

- Czy punkt obejmuje osprzęt
- Czy obejmuje zatynkowanie bruzdy
- Do jakiej odległości od rozdzielnic
- Kto zapewnia zasilanie budowlane

#### NARZUTY SYTUACYJNE

- Beton zbrojony
- Prace na wysokości powyżej 3 m
- Budynek użytkowany, konieczność zabezpieczeń
- Praca w obiekcie zabytkowym

## Rozdzielnice i zabezpieczenia

*Pozycje rozliczane za aparat i za rozdzielnicę*

Rozdzielnica bywa najbardziej niedoszacowaną pozycją w całej wycenie. Składa się na nią nie tylko montaż aparatów, lecz także opisanie obwodów, uporządkowanie przewodów i sprawdzenie całości.

| POZYCJA                                          | JEDNOSTKA   | TWOJA STAWKA | UWAGI                  |
|--------------------------------------------------|-------------|--------------|------------------------|
| Montaż rozdzielnic podtynkowej                   | sztuka      | .....        | według liczby modułów  |
| Montaż rozdzielnic natynkowej                    | sztuka      | .....        |                        |
| Montaż aparatu modułowego                        | sztuka      | .....        | wyłącznik, RCD, SPD    |
| Podłączenie obwodu w rozdzielnic                 | obwód       | .....        |                        |
| Wykonanie opisu obwodów                          | rozdzielnic | .....        | schemat na drzewczkach |
| Wymiana starej tablicy bezpiecznikowej           | sztuka      | .....        | wycena indywidualna    |
| Dodanie nowego obwodu do istniejącej rozdzielnic | obwód       | .....        |                        |
| Uporządkowanie istniejącej rozdzielnic           | godzina     | .....        |                        |

### CO ZWIĘKSZA PRACOCHOŁONNOŚĆ

- Brak jakiegokolwiek opisu istniejących obwodów
- Instalacja aluminiowa lub bez przewodu ochronnego
- Rozdzielnica zapełniona bez wolnych modułów
- Konieczność pracy bez wyłączenia zasilania w części obiektu
- Stare przewody o krótkim zapasie żyły

### ZAWSZE WYCENIAJ OSOBNO

- Identyfikację nieopisanych obwodów
- Pomiary po przebudowie
- Wymianę wewnętrznej linii zasilającej
- Uzgodnienia z operatorem sieci

**Wskazówka.** Identyfikacja obwodów w starej instalacji potrafi zająć więcej czasu niż sam montaż nowej rozdzielnic. Nigdy nie wliczaj jej milcząco w cenę wymiany.

## Montaż osprzętu i oprav

### Prace wykończeniowe

Etap wykończeniowy jest szybki, gdy instalacja została wykonana poprawnie, i bardzo czasochłonny, gdy trzeba poprawiać cudzą pracę. Warto mieć osobną pozycję na prace naprawcze.

| POZYCJA                              | JEDNOSTKA | TWOJA STAWKA | UWAGI                 |
|--------------------------------------|-----------|--------------|-----------------------|
| Montaż gniazda lub łącznika          | sztuka    | .....        |                       |
| Montaż ramki wielokrotnej            | zestaw    | .....        |                       |
| Montaż oprawy sufitowej              | sztuka    | .....        | do 3 m wysokości      |
| Montaż żyrandola lub oprawy ciężkiej | sztuka    | .....        | montaż dwuosobowy     |
| Montaż oprawy wpuszczanej            | sztuka    | .....        | z wycięciem otworu    |
| Montaż taśmy LED z zasilaczem        | metr      | .....        | plus zasilacz         |
| Montaż czujnika ruchu                | sztuka    | .....        | z regulacją           |
| Montaż wentylatora łazienkowego      | sztuka    | .....        |                       |
| Podłączenie płyty lub piekarnika     | sztuka    | .....        | sprawdzenie mostków   |
| Poprawa cudzej instalacji            | godzina   | .....        | rozliczenie godzinowe |

**Uwaga praktyczna.** Montaż ciężkiej oprawy w wysokim pomieszczeniu to praca dla dwóch osób. Wycena jednoosobowa zawsze wychodzi poniżej kosztu, a ryzyko uszkodzenia drogiej oprawy ponosisz Ty.

## Prace zewnętrzne i ziemne

### Instalacje poza bryłą budynku

Prace zewnętrzne są wrażliwe na pogodę, rodzaj gruntu i dostęp sprzętu. Wyceniaj je zawsze po oględzinach, nigdy przez telefon.

| POZYCJA                           | JEDNOSTKA | TWOJA STAWKA | UWAGI                   |
|-----------------------------------|-----------|--------------|-------------------------|
| Wykop pod kabel, grunt normalny   | metr      | .....        | głębokość około 70 cm   |
| Wykop w gruncie trudnym           | metr      | .....        | kamienie, korzenie      |
| Ułożenie kabla z podsypką i taśmą | metr      | .....        |                         |
| Przewiert pod utwardzeniem        | sztuka    | .....        | według długości         |
| Montaż rozdzielnic ogrodowej      | sztuka    | .....        | IP44 lub IP65           |
| Montaż słupka ogrodowego          | sztuka    | .....        | z fundamentem           |
| Montaż oprawy elewacyjnej         | sztuka    | .....        | do 3 m                  |
| Podłączenie napędu bramy          | sztuka    | .....        | bez programowania       |
| Programowanie i regulacja napędu  | sztuka    | .....        | z fotokomórkami         |
| Montaż wallboxa                   | sztuka    | .....        | bez obwodu zasilającego |

#### ZAWSZE PRZED WYCENĄ SPRAWDŹ

- Rodzaj gruntu i przebieg innych instalacji
- Dostęp dla sprzętu i miejsce na urobek
- Odległość od rozdzielnic głównej
- Stan istniejącego zasilania i rezerwę mocy

#### ZASTRZEŻENIA DO OFERTY

- Wycena bez napotkania niezainwentaryzowanych instalacji
- Bez odtworzenia nawierzchni utwardzonych
- Przy dostępie do wykopu od strony ulicy
- Termin uzależniony od warunków atmosferycznych

## Pomiary, przeglądy i serwis

*Usługi rozliczane osobno*

Pomiary i przeglądy to usługi samodzielne, wymagające sprzętu i uprawnień. Nigdy nie traktuj ich jako darmowego dodatku do montażu.

| POZYCJA                          | JEDNOSTKA | TWOJA STAWKA | UWAGI                   |
|----------------------------------|-----------|--------------|-------------------------|
| Pomiary odbiorcze instalacji     | obwód     | .....        | z protokołem            |
| Pomiar rezystancji uziemienia    | punkt     | .....        |                         |
| Pomiar czasu zadziałania RCD     | sztuka    | .....        |                         |
| Protokół zbiorczy z pomiarów     | sztuka    | .....        | opracowanie             |
| Przegląd okresowy instalacji     | lokal     | .....        | według powierzchni      |
| Diagnostyka usterki              | stała     | .....        | odliczana przy naprawie |
| Serwis, stawka godzinowa         | godzina   | .....        |                         |
| Serwis poza godzinami            | godzina   | .....        | narzut procentowy       |
| Lokalizacja przerwy w przewodzie | stała     | .....        | sprzęt specjalistyczny  |

### DLACZEGO DIAGNOSTYKA MUSI KOSZTOWAĆ

Znalezienie przyczyny usterki bywa trudniejsze niż jej usunięcie. Darmowa diagnostyka oznacza, że klient może wykorzystać Twój czas i wiedzę, a naprawę zlecić komuś tańszemu.

- Podaj kwotę diagnostyki przy umawianiu wizyty
- Zaproponuj odliczenie jej przy zleceniu naprawy
- Wyceniaj naprawę dopiero po ustaleniu przyczyny

### UPRAWNIENIA

Pomiary ochronne wykonuje osoba posiadająca wymagane kwalifikacje, przy użyciu przyrządów z ważnym świadectwem wzorcowania. Sprawdź aktualne wymagania przed przyjęciem takiego zlecenia.

C Z Ę Ś Ć 03

# 03

## Wycena krok po kroku



Od pierwszej rozmowy z klientem do gotowej kwoty. Dwie pełne kalkulacje przykładowe i lista błędów, które kosztują najwięcej.

### W T E J C Z Ę Ś C I

|           |                                    |    |
|-----------|------------------------------------|----|
| <b>01</b> | Wywiad z klientem                  | 17 |
| <b>02</b> | Formularz przedmiaru               | 18 |
| <b>03</b> | Kalkulacja przykładowa: mieszkanie | 19 |
| <b>04</b> | Kalkulacja przykładowa: serwis     | 20 |
| <b>05</b> | Najczęstsze błędy w wycenie        | 21 |



# Wywiad z klientem

## Czego dowiedzieć się przed wyceną

Większość nietrafionych wycen bierze się z braków w informacjach, a nie z błędów rachunkowych. Ten zestaw pytań przechodzi się przy pierwszym kontakcie, zanim padnie jakakolwiek kwota.

### PYTANIA O ZAKRES

- ☐ Co dokładnie ma zostać wykonane
- ☐ Czy jest projekt lub rysunek
- ☐ Jaka jest powierzchnia i liczba pomieszczeń
- ☐ Ile punktów w każdym pomieszczeniu
- ☐ Czy instalacja jest nowa czy modernizowana
- ☐ Jaki jest stan istniejącej rozdzielnic

### PYTANIA O WARUNKI

- ☐ Jaki jest rodzaj ścian i stropów
- ☐ Czy obiekt jest użytkowany w trakcie prac
- ☐ Czy jest zasilanie budowlane i woda
- ☐ Jaki jest dostęp i możliwość parkowania
- ☐ Na której kondygnacji jest lokal i czy jest winda

### PYTANIA O ORGANIZACJĘ

- ☐ Jaki jest oczekiwany termin
- ☐ Kto kupuje materiał
- ☐ Czy pracują tam inne ekipy
- ☐ Kto jest osobą decyzyjną
- ☐ Czy potrzebne są pomiary i protokół

#### PYTANIE, KTÓRE OSZCZĘDZA NAJWIĘCEJ CZASU

Zapytaj wprost o zakładany budżet lub o to, czy klient ma już inną wycenę. Odpowiedź od razu pokazuje, czy w ogóle rozmawiacie o tej samej skali zlecenia.

**Wskazówka.** Jeśli klient nie potrafi opisać zakresu, umów się na płatną wizytę pomiarową zamiast zgadywać przez telefon.

# Formularz przedmiaru

*Arkusz do wypełnienia na miejscu*

Przedmiar wypełniany na miejscu, pomieszczenie po pomieszczeniu, eliminuje najczęstszą przyczynę strat: punkty, o których ktoś zapomniał.

| POMIESZCZENIE             | GNIAZDA | ŚWIATŁO | ŁĄCZNIKI | INNE | UWAGI |
|---------------------------|---------|---------|----------|------|-------|
| Salon                     |         |         |          |      |       |
| Kuchnia                   |         |         |          |      |       |
| Sypialnia 1               |         |         |          |      |       |
| Sypialnia 2               |         |         |          |      |       |
| Łazienka                  |         |         |          |      |       |
| Przedpokój                |         |         |          |      |       |
| Pomieszczenie gospodarcze |         |         |          |      |       |
| Zewnątrz                  |         |         |          |      |       |
| RAZEM                     |         |         |          |      |       |

## POZYCJE SPOZA TABELI

- ☐ Rozdzielnica: liczba modułów i aparatów
- ☐ Obwody dedykowane dla AGD
- ☐ Punkty sieciowe i antenowe
- ☐ Domofon lub wideodomofon
- ☐ Instalacja zewnętrzna i oświetlenie elewacji
- ☐ Pomiary i protokół
- ☐ Wywóz odpadów

## ZANOTUJ TAKŻE

- Rodzaj ścian w każdym pomieszczeniu
- Odległość najdalszego punktu od rozdzielnic
- Wysokość pomieszczeń
- Miejsca wymagające przewiertów

**Wskazówka.** Zrób zdjęcia każdego pomieszczenia i rozdzielnic. Przy sporządzaniu oferty w domu przypomni Ci to szczegóły, których nie zapisałeś.

## Kalkulacja przykładowa: mieszkanie

### Instalacja w stanie surowym, tok obliczeń

Poniższy przykład pokazuje sposób liczenia, nie poziom cen. Wszystkie kwoty są umowne. Podstaw własne stawki z części drugiej i sprawdź, czy wynik odpowiada Twoim kosztom.

| POZYCJA                        | ILOŚĆ | STAWKA | WARTOŚĆ |
|--------------------------------|-------|--------|---------|
| Punkty gniazdowe               | 34    | 120    | 4 080   |
| Punkty oświetleniowe           | 18    | 110    | 1 980   |
| Punkty łączników               | 14    | 110    | 1 540   |
| Obwody dedykowane AGD          | 4     | 260    | 1 040   |
| Rozdzielnica, montaż i aparaty | 1     | 1 400  | 1 400   |
| Opis obwodów i schemat         | 1     | 200    | 200     |
| Pomiary odbiorcze z protokołem | 1     | 600    | 600     |
| Razem robocizna                |       |        | 10 840  |

### CZEGO NIE MA W TABELI

- Materiału, jeśli kupuje go klient
- Osprzętu i opraw, montowanych na etapie wykończenia
- Tynkowania bruzd
- Prac w części wspólnej budynku

### KONTROLA WYNIKU

Podziel wartość robocizny przez swą stawkę godzinową. Otrzymasz liczbę godzin, jaką zakłada wycena. Jeśli wychodzi mniej niż realny czas pracy, wycena jest za niska niezależnie od tego, jak wygląda w tabeli.

### SPRAWDZENIE

|                        |                      |
|------------------------|----------------------|
| Wartość robocizny      | <b>10 840</b>        |
| Stawka godzinowa       | <b>119</b>           |
| Zakładane godziny      | <b>około 91</b>      |
| Realny czas dwóch osób | <b>6 dni</b>         |
| Wniosek                | <b>wycena spójna</b> |

### PAMIĘTAJ

Ta sama liczba punktów w budynku z betonu zbrojonego może oznaczać o połowę więcej czasu niż w ścianach z pustaka. Narzut za warunki musi być osobną pozycją.

## Kalkulacja przykładowa: serwis

### Awaria rozliczana godzinowo

Zlecenia serwisowe rozlicza się inaczej niż budowę. Kluczowe jest to, że klient poznaje zasady rozliczenia przed wyjazdem, a nie po naprawie.

| POZYCJA                    | ILOŚĆ | STAWKA | WARTOŚĆ |
|----------------------------|-------|--------|---------|
| Dojazd, strefa II          | 1     | 60     | 60      |
| Diagnostyka usterki        | 1     | 150    | 150     |
| Robocizna, naprawa         | 1,5 h | 140    | 210     |
| Materiał: aparat i osprzęt | 1     | 180    | 180     |
| Narzut na materiale        | 20 %  |        | 36      |
| Razem                      |       |        | 636     |

#### CO POWIEDZIEĆ PRZED WYJAZDEM

- Ile wynosi dojazd do danej strefy
- Ile kosztuje sama diagnostyka
- Jaka jest stawka godzinowa i jak jest naliczana
- Że materiał jest rozliczany osobno
- Że ostateczna kwota będzie znana po ustaleniu przyczyny

**Wskazówka.** Naliczaj czas w rozpoczętych półgodzinach albo kwadransach. Rozliczanie co do minuty wygląda drobiazgowo i częściej wywołuje spór niż buduje zaufanie.

#### GDY NAPRAWA OKAŻE SIĘ WIĘKSZA

1. Przerwij pracę przed przekroczeniem uzgodnionego zakresu.
2. Wyjaśnij, co znalazłeś i dlaczego zakres się zmienia.
3. Podaj nową kwotę i nową przewidywaną pracochłonność.
4. Uzyskaj zgodę, najlepiej wiadomością na piśmie.
5. Dopiero potem kontynuuj.

## Najczęstsze błędy w wycenie

*Osiem pułapek, które kosztują najwięcej*

| BŁĄD                                  | KONSEKWENCJA                                      | JAK GO UNIKNĄĆ                                        |
|---------------------------------------|---------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|
| Wycena przez telefon bez oględzin     | Zakres okazuje się większy, różnicę pokrywasz sam | Wizja lokalna albo wyraźne zastrzeżenie wstępności    |
| Brak pozycji na prace nieprzewidziane | Każda niespodzianka zjada zysk                    | Rezerwa procentowa w kosztorysie                      |
| Pominięcie czasu dojazdu i zakupów    | Kilka godzin tygodniowo bez wynagrodzenia         | Osobna pozycja albo doliczenie do stawki              |
| Ryczałt przy nieokreślonym zakresie   | Spór o to, co obejmowała cena                     | Ryczałt tylko przy zakresie spisanym punkt po punkcie |
| Brak zapisu o pracach dodatkowych     | Klient oczekuje ich w cenie                       | Zasada rozliczania zmian w każdej ofercie             |
| Rabat udzielany od ręki               | Sygnal, że cena wyjściowa była zawyżona           | Zamiast rabatu zmniejsz zakres                        |
| Zbyt długi termin ważności oferty     | Ceny materiałów zjadają marżę                     | Ważność 14 lub 30 dni                                 |
| Brak zaliczki na materiał             | Finansujesz zakupy z własnych środków             | Zaliczka płatna przed zakupem                         |

**Zapamiętaj.** Najdroższy błąd to nie za niska stawka, lecz brak zapisu o pracach dodatkowych. Stawkę możesz podnieść przy kolejnym zleceniu. Spór o zakres potrafi pochłonąć cały zysk z bieżącego.

C Z Ę Ś Ć 0 4

# 04

## Dokumenty i wzory



Gotowe szkielety oferty, kosztorysu i protokołu odbioru wraz z zapisami, które chronią wykonawcę.

### W T E J C Z Ę Ś C I

|           |                                 |    |
|-----------|---------------------------------|----|
| <b>01</b> | Wzór oferty                     | 23 |
| <b>02</b> | Wzór kosztorysu                 | 24 |
| <b>03</b> | Zapisy chroniące wykonawcę      | 25 |
| <b>04</b> | Protokół odbioru prac           | 26 |
| <b>05</b> | Aktualizacja i kontrola cennika | 27 |



## Wzór oferty

### Struktura dokumentu wysyłanego klientowi

Oferta ma dwa zadania: pokazać cenę i zamknąć pole do późniejszych nieporozumień. Drugie zadanie jest ważniejsze.

| ELEMENT      | TREŚĆ                                             |
|--------------|---------------------------------------------------|
| Nagłówek     | Dane wykonawcy, dane klienta, numer i data oferty |
| Przedmiot    | Jednozdaniowy opis zakresu i adres realizacji     |
| Zakres prac  | Lista pozycji z ilościami i cenami jednostkowymi  |
| Wartość      | Suma robocizny, materiału i pozycji dodatkowych   |
| Nie obejmuje | Wyraźnie wymienione wyłączenia                    |
| Termin       | Czas realizacji i warunki jego dotrzymania        |
| Płatność     | Zaliczka, transze, termin płatności               |
| Ważność      | Data, do której oferta obowiązuje                 |

### SEKCJA, KTÓREJ NIE MOŻE ZABRAKNAĆ

#### OFERTA NIE OBEJMUJE

- prac budowlanych, tynkarskich i malarskich, w tym zatynkowania bruzd
- dostawy osprzętu i opraw, o ile nie wskazano inaczej
- prac w częściach wspólnych budynku i uzgodnień z operatorem sieci
- wywozu gruzu i odpadów budowlanych
- prac wynikających ze stanu instalacji istniejącej, ujawnionego po odkryciu
- zmian zakresu zgłoszonych po rozpoczęciu prac

**Wskazówka.** Sekcja wyłączeń nie odstrasza klientów. Odstrasza spór po zakończeniu prac, a to Twoja największa korzyść z całego dokumentu.

## Wzór kosztorysu

### Rozbicie ceny na pozycje

Kosztorys pokazuje klientowi, za co płaci. Dobrze zrobiony ogranicza negocjacje do konkretnych pozycji zamiast ogólnego żądania rabatu.

| LP.         | OPIS POZYCJI                | J.M. | IŁOŚĆ | CENA JEDN. | WARTOŚĆ |
|-------------|-----------------------------|------|-------|------------|---------|
| 1           | Punkty gniazdowe 230 V      | pkt  |       |            |         |
| 2           | Punkty oświetleniowe        | pkt  |       |            |         |
| 3           | Punkty łączników            | pkt  |       |            |         |
| 4           | Obwody dedykowane           | obw. |       |            |         |
| 5           | Rozdzielnica z aparatami    | kpl. |       |            |         |
| 6           | Prace zewnętrzne            | m    |       |            |         |
| 7           | Pomiary z protokołem        | kpl. |       |            |         |
| 8           | Materiał według zestawienia | kpl. |       |            |         |
| Razem netto |                             |      |       |            |         |

### ZASADY KONSTRUOWANIA

- Każda pozycja z ilością i ceną jednostkową
- Materiał oddzielony od robocizny
- Rezerwa na prace nieprzewidziane jako osobna pozycja
- Podatek pokazany zgodnie z obowiązującymi zasadami

### GDY KLIENT PROSI O RABAT

Nie obniżaj ceny jednostkowej. Zaproponuj zmniejszenie zakresu: mniej punktów, prostszy osprzęt, materiał po stronie klienta. Cena spada, a wartość Twojej godziny pozostaje bez zmian.

## Zapisy chroniące wykonawcę

*Warunki, które warto mieć na piśmie*

Poniższe zapisy nie zastępują umowy przygotowanej przez prawnika, ale porządkują najczęstsze punkty sporne. Przed zastosowaniem skonsultuj ich treść i zgodność z aktualnymi przepisami.

### ZAKRES I ZMIANY

- Zakres określa wyłącznie zestawienie pozycji w ofercie
- Prace dodatkowe wymagają pisemnego uzgodnienia przed wykonaniem
- Zmiana zakresu może zmienić termin realizacji

### TERMIN

- Termin biegnie od udostępnienia frontu robót
- Przestoje z przyczyn po stronie klienta przesuwają termin
- Warunki atmosferyczne przy pracach zewnętrznych

### PŁATNOŚCI

- Zaliczka na materiał płatna przed zakupem
- Rozliczenie etapami przy dłuższych realizacjach
- Termin płatności końcowej liczony od odbioru

### ODPOWIEDZIALNOŚĆ

- Brak odpowiedzialności za materiał powierzony
- Brak odpowiedzialności za stan instalacji istniejącej
- Gwarancja obejmuje wykonaną robociznę

### WAŻNE

Zasady dotyczące umów z konsumentami, prawa odstąpienia, gwarancji i rękojmi wynikają z przepisów i mogą ograniczać swobodę formułowania takich zapisów. Przed wprowadzeniem własnych warunków skonsultuj je z prawnikiem.

# Protokół odbioru prac

## Dokument zamykający zlecenie

Podpisany protokół odbioru zamyka dyskusję o zakresie i jakości. Bez niego każda późniejsza uwaga klienta staje się przedmiotem negocjacji.

| SEKCJA               | ZAWARTOŚĆ                                                   |
|----------------------|-------------------------------------------------------------|
| Dane                 | Strony, adres realizacji, data odbioru, numer oferty        |
| Zakres wykonany      | Lista prac wykonanych, zgodna z ofertą                      |
| Prace dodatkowe      | Wykaz zmian uzgodnionych w trakcie                          |
| Przekazane dokumenty | Protokoły pomiarów, schemat rozdzielnicy, karty gwarancyjne |
| Uwagi                | Usterki do usunięcia wraz z terminem                        |
| Oświadczenie         | Odbiór bez zastrzeżeń lub z zastrzeżeniami                  |
| Podpisy              | Wykonawca i zamawiający                                     |

### PRZY ODBIORZE ZAWSZE

- ☐ Przejdź z klientem przez każde pomieszczenie
- ☐ Sprawdź działanie każdego punktu
- ☐ Pokaż rozdzielnicę i opis obwodów
- ☐ Przekaż protokoły pomiarów
- ☐ Wyjaśnij zasadę działania wyłącznika różnicowoprądowego
- ☐ Zbierz podpis pod protokołem

### DLACZEGO TO SIĘ OPŁACA

Wspólne przejście po obiekcie zajmuje kilkanaście minut, a jest najsilniejszym momentem budowania zaufania w całym zleceniu. To wtedy klient decyduje, czy poleci Cię dalej.

**Wskazówka.** Zdjęcia wykonanej instalacji przed zakryciem oraz podpisany protokół to dwa dokumenty, które najczęściej rozstrzygają spór na Twoją korzyść.

# Aktualizacja i kontrola cennika

## Jak sprawdzać, czy cennik nadal działa

Cennik ocenia się nie po tym, jak wygląda, lecz po tym, jaki daje wynik. Trzy proste wskaźniki wystarczą, by wiedzieć, czy wymaga korekty.

| WSKAŹNIK                     | JAK LICZYĆ                                         | O CZYM MÓWI                                   |
|------------------------------|----------------------------------------------------|-----------------------------------------------|
| Skuteczność ofert            | Zlecenia przyjęte dzielone przez wysłane oferty    | Bardzo wysoka oznacza ceny poniżej rynku      |
| Rzeczywista stawka godzinowa | Przychód ze zlecenia dzielony przez realne godziny | Pokazuje, które prace faktycznie się opłacają |
| Udział prac dodatkowych      | Wartość zmian dzielona przez wartość oferty        | Wysoki oznacza nieprecyzyjne wyceny wstępne   |

### PROSTY PRZEGLĄD KWARTALNY

- ☐ Przelicz trzy zamknięte zlecenia rzeczywistą stawką godzinową
- ☐ Sprawdź, które pozycje wyszły poniżej założeń
- ☐ Porównaj ceny materiałów z tymi sprzed kwartału
- ☐ Sprawdź koszt paliwa i średni dystans dojazdu
- ☐ Skoryguj pozycje odbiegające od rzeczywistości

### JAK PODNOSIĆ CENY

- Podnoś stopniowo, nie skokowo
- Zaczynaj od nowych klientów
- Nie tłumacz się z podwyżki, po prostu podaj nową stawkę
- Zachowaj stare warunki dla trwających zleceń

**Wskazówka.** Prowadź prosty zapis: data, zlecenie, godziny, przychód. Po trzech miesiącach będziesz miał dane, których nie zastąpi żadne wycucie.

# Cennik to dokument żywy

## Co zrobić po przeczytaniu

Cennik ustalony raz i odłożony na półkę traci aktualność w ciągu kilku miesięcy. Zmieniają się ceny materiałów, koszty paliwa, składki i konkurencja. Traktuj go jak narzędzie, które przeglądasz w stałym rytmie.

### PLAN NA NAJBLIŻSZY MIESIĄC

1. Policz swoją stawkę godzinową według części pierwszej.
2. Uzupełnij tabele cennikowe własnymi kwotami.
3. Przelicz dwa zamknięte zlecenia wstecz i porównaj z tym, ile faktycznie wzięłeś.
4. Popraw pozycje, które wyszły poniżej kosztów.
5. Przygotuj wzory oferty i protokołu odbioru w swoim edytorze.

### RYTM PRZEGLĄDU CENNIKA

- Co kwartał: ceny materiałów i koszt dojazdu
- Co pół roku: stawka godzinowa
- Raz w roku: pełny przegląd wszystkich pozycji
- Na bieżąco: pozycje, które często wychodzą na stratę

### SYGNAŁY, ŻE CENNIK WYMAGA KOREKTY

- Wygrywasz niemal każdą wycenę, często od ręki
- Regularnie dopłacasz do materiałów
- Zlecenia trwają dłużej niż zakładasz
- Unikasz pewnych typów prac, bo się nie opłacają

**Na koniec.** Podniesienie stawki o niewielki procent zwykle nie zmienia liczby zleceń, a wyraźnie zmienia wynik finansowy. Większość klientów wybiera wykonawcę na podstawie kontaktu i terminu, a nie różnicy kilku procent w wycenie.