BONUS 06

CALCOLATORE DEI PREZZI

Quanto costa davvero ogni pezzo e a quanto venderlo



DI CLARA MORETTI · ATELIER BLANC

Indice

01 Perché quasi tutte chiediamo troppo poco

02 Le voci di costo, una per una

03 Esempio svolto passo per passo

04 Come usare il foglio di calcolo

05 Regalo, evento o negozio: tre prezzi diversi

06 Preventivo per 60 bomboniere con il foglio «Lotto»

07 Errori comuni quando si fissa un prezzo

08 Scheda di lavorazione su carta

09 Checklist prima di inviare un preventivo

Perché quasi tutte chiediamo troppo poco

La prima volta che un'amica mi ha chiesto venti cuoricini per il battesimo della nipote, ho fatto il conto in un minuto: il gesso costa poco, quindi ho chiesto poco. Due settimane dopo avevo finito l'essenza, comprato i sacchettini di corsa e rifatto tre cuori crepati. Ho guadagnato meno di quanto avevo speso, e ho imparato una cosa: **il gesso è la voce che pesa meno**.

Questo bonus serve a non ripetere il mio errore. Insieme alla guida ricevi un foglio di calcolo, **Calcolatore-prezzi-Atelier-Blanc.xlsx**, che fa i conti al posto tuo. Qui ti spiego come funziona e come ragionare sui prezzi con serenità.

DA SAPERE

Prima di cominciare

Tutti i prezzi e le percentuali di questo bonus sono **esempi orientativi**. I costi cambiano da un fornitore all'altro e il prezzo giusto dipende dalla tua zona e dal tuo pubblico. Usa sempre i tuoi numeri reali.

Le quattro voci che si dimenticano

Chi guarda solo il prezzo del sacco di gesso lascia fuori quattro voci:

1. **Il packaging.** Sacchettino, scatolina, bigliettino, nastro, adesivo. Spesso costa più della pietra stessa.
2. **La fragranza.** Una boccetta da 10 ml sembra durare per sempre, ma con 6-8 gocce a pezzo finisce in fretta, e le essenze buone non sono economiche.
3. **Il tempo.** Pesare, colare, sformare, carteggiare, profumare, confezionare: è lavoro.
4. **I pezzi imperfetti.** Bolle, bordi scheggiati, una crepa: una parte dei pezzi non si può consegnare. Il materiale di quei pezzi va pagato comunque, e lo pagano i pezzi buoni.

Il foglio di calcolo le include tutte.

Le voci di costo, una per una

Gesso

Il costo del gesso per pezzo si calcola così: **prezzo della confezione ÷ grammi della confezione × grammi di polvere per pezzo**. Conta solo la polvere, non l'acqua. Per sapere quanti grammi usa un pezzo, pesa la polvere che ti serve per riempire lo stampo una volta (con la polvere di ceramica, per esempio, 100 g di polvere e 25-30 g di acqua). Se lo stampo ha più cavità, dividi per il numero di cavità.

Fragranza

Qui serve un piccolo passaggio in più. Il foglio considera che **20 gocce corrispondono a circa 1 ml**. Il costo per pezzo è: **prezzo della boccetta ÷ ml della boccetta × (gocce per pezzo ÷ 20)**. Conta le gocce della prima carica; un'eventuale boccetta di ricarica va in «altri costi».

Cordoncino o nastro

Parti dal prezzo del rotolo. Un rotolo da 20 metri usato a 25 cm per pezzo fa 80 pezzi: dividi il prezzo del rotolo per 80.

Packaging

Somma tutto quello che accompagna un pezzo: sacchettino o scatolina, bigliettino stampato, adesivo, carta velina. Se compri 100 sacchettini a 18 €, ognuno costa 0,18 €.

Altri costi

È la voce «tutto il resto»: la carta vetrata che si consuma, la vernice acrilica opaca, i fiori secchi, la stampa delle etichette, una quota della corrente se usi la stampante. Pochi centesimi, ma vanno messi.

Pezzi imperfetti

Tieni nota, per qualche lotto, di quanti pezzi scarti. Se su 50 pezzi colati ne butti 5, la tua percentuale è il 10%. Il foglio non la somma semplicemente: **divide il costo dei materiali per (1 − percentuale)**. Così i pezzi buoni si fanno carico anche del materiale di quelli scartati, come

succede nella realtà.

Tempo di lavoro

Cronometra un lotto intero, dalla pesata al pezzo confezionato, e dividi per il numero di pezzi. Non contare il tempo di asciugatura, in cui non fai nulla. Poi scegli **il valore della tua ora**: quanto vuoi che valga un'ora del tuo lavoro. Non deve essere zero.

Margine

Il margine è quello che resta dopo aver pagato materiali e tempo. Serve a comprare stampi nuovi e a coprire un lotto andato storto. Il foglio lo applica così: **prezzo suggerito = costo totale × (1 + margine)**.



Ghiande di gesso confezionate in una scatola kraft: anche il packaging ha un costo

Esempio svolto passo per passo

Prendiamo i valori di esempio che trovi già inseriti nel foglio. Rifacciamo i conti a mano.

Dato	Valore
Confezione di gesso	12 € per 1000 g
Polvere per pezzo	35 g
Boccetta di fragranza	8 € per 10 ml
Gocce per pezzo	6
Cordoncino per pezzo	0,10 €
Packaging per pezzo	0,35 €
Altri costi per pezzo	0,05 €
Pezzi imperfetti	10%
Minuti di lavoro per pezzo	4
Valore della tua ora	12 €
Margine	50%

1. **Gesso:** 12 € ÷ 1000 g = 0,012 € al grammo. × 35 g = **0,42 €**.
2. **Fragranza:** 8 € ÷ 10 ml = 0,80 € al ml. 6 gocce ÷ 20 = 0,3 ml. 0,3 × 0,80 = **0,24 €**.
3. **Materiali per pezzo:** 0,42 + 0,24 + 0,10 + 0,35 + 0,05 = **1,16 €**.
4. **Materiali con i pezzi imperfetti:** 1,16 ÷ (1 − 0,10) = 1,16 ÷ 0,90 = **1,29 €**.
5. **Lavoro:** 4 minuti ÷ 60 × 12 € = **0,80 €**.
6. **Costo totale per pezzo:** 1,29 + 0,80 = **circa 2,09 €**.
7. **Prezzo suggerito:** 2,09 × 1,50 = **circa 3,13 €**.

IL CONSIGLIO DI CLARA

Guarda bene il passaggio 3

Il gesso vale 0,42 € su 1,16 € di materiali: poco più di un terzo. Il packaging da solo vale quasi quanto il gesso. Se avessi calcolato solo il gesso, avresti chiesto un quinto del costo reale.

Il foglio arrotonda solo alla fine: può differire di un centesimo dai conti a mano.

Come usare il foglio di calcolo

Aprirlo

- **Excel (Windows o Mac):** fai doppio clic sul file. Se compare la barra gialla «Visualizzazione protetta», clicca su **Abilita modifica**.
- **Google Fogli:** apri Google Drive, clicca su **Nuovo → Caricamento file**, scegli il file, poi aprilo e scegli **Apri con Google Fogli**. Le formule funzionano senza modifiche.
- **Numbers (Mac, iPad):** fai clic destro sul file e scegli **Apri con → Numbers**. Numbers lo converte: salva la copia quando te lo chiede.

IL CONSIGLIO DI CLARA

Tieni un originale

Prima di scrivere qualsiasi cosa, salva una copia con un nome tuo, per esempio «Prezzi cuori 2026». Puoi creare un file per ogni modello.

Foglio 1 «Calcolatore»

Scrivi **solo nelle celle gialle**. Le altre contengono formule: se le sovrascrivi, il calcolo si rompe.

Le celle gialle sono tredici:

1. Prezzo della confezione di gesso (€)
2. Peso della confezione (g)
3. Grammi di polvere per pezzo
4. Prezzo della boccetta di fragranza (€)
5. Ml della boccetta
6. Gocce per pezzo (20 gocce ≈ 1 ml)
7. Cordoncino o nastro per pezzo (€)
8. Packaging per pezzo (€)
9. Altri costi per pezzo (€)
10. % di pezzi imperfetti
11. Minuti di lavoro per pezzo
12. Valore della tua ora (€)

13. Margine (%)

Sotto trovi i risultati, che si aggiornano da soli: costo del gesso per pezzo, costo della fragranza per pezzo, costo dei materiali per pezzo, costo dei materiali con i pezzi imperfetti inclusi, costo del lavoro per pezzo, **costo totale per pezzo** e **prezzo suggerito per pezzo**.

Le percentuali si scrivono con il simbolo: **10%**, non 10 da solo.

Foglio 2 «Lotto»

Serve per i preventivi di bomboniere e ordini grandi. Riprende da solo il costo totale e il prezzo suggerito dal primo foglio, e ti chiede quattro dati:

- **quantità di pezzi** dell'ordine;
- **sconto per quantità** (%);
- **costo di consegna o spedizione** (€);
- **extra per personalizzazione** (€ per pezzo), per iniziali, date, etichette su misura.

Risultati: **prezzo totale del lotto**, **prezzo per pezzo nel lotto** (tutto compreso) e **guadagno stimato del lotto**. Il foglio calcola il totale così: prezzo suggerito × quantità, meno lo sconto, più l'extra di personalizzazione per ogni pezzo, più la consegna. Il guadagno stimato è il totale meno il costo totale di tutti i pezzi e meno la consegna.

Foglio 3 «Scheda di lavorazione»

È il tuo quaderno di produzione. Una riga per ogni colata, con queste colonne: data, cliente/evento, modello, stampo, tipo di gesso, g di polvere, g di acqua, colore, pezzi colati, pezzi buoni, pezzi imperfetti, fragranza, gocce, packaging, data di consegna, note.

Dopo tre o quattro lotti conosci **la tua vera percentuale di scarto**, da riportare nel Foglio 1. E se una cliente ti richiama un anno dopo per venti cuori «uguali a quelli del battesimo», ritrovi dosi, colore e fragranza in un attimo.

Regalo, evento o negozio: tre prezzi diversi

Lo stesso cuoricino non ha lo stesso prezzo in tutte le situazioni. Le indicazioni che seguono sono **puramente orientative**: servono a ragionare, non sono tariffe.

Situazione	Come ragionare (orientativo)
Regalo ad amici e famiglia	Chiedi almeno il **costo dei materiali con gli scarti**. Il tuo tempo lo regali tu, ma per scelta, non per distrazione.
Eventi (bomboniere, segnaposto)	**Costo totale + margine** (nell'esempio il 50%), con un eventuale sconto quantità e l'extra per la personalizzazione.
Mercatini, negozio online, conto vendita	Margine più alto: la bancarella, le commissioni della piattaforma, le spedizioni o la percentuale del negozio vanno coperte. Molte artigiane lavorano con un margine che raddoppia il costo o più.

ATTENZIONE

Il conto vendita

Se un negozio espone le tue pietre in conto vendita, trattiene una percentuale sul prezzo al pubblico. Chiedila prima e calcola il tuo prezzo in modo che ciò che ricevi copra comunque il costo totale e il margine.

Guarda i prezzi delle artigiane della tua zona, ma non copiarli: non conosci i loro costi.

Preventivo per 60 bomboniere con il foglio «Lotto»

Una cliente ti chiede 60 cuori con fiocco per un matrimonio, con le iniziali degli sposi impresse. Partiamo dal pezzo dell'esempio (costo totale circa 2,09 €, prezzo suggerito circa 3,13 €) e compiliamo il Foglio 2 con questi valori di esempio:

- quantità: **60**
- sconto per quantità: **10%**
- consegna: **10 €**
- extra personalizzazione: **0,40 €** a pezzo

Ecco che cosa calcola il foglio:

1. Prezzo pieno: 3,13 × 60 = **188,00 €**.
2. Sconto del 10%: 188,00 − 18,80 = **169,20 €**.
3. Personalizzazione: 0,40 × 60 = **24,00 €**.
4. Consegna: **10,00 €**.
5. **Prezzo totale del lotto: 203,20 €.**
6. **Prezzo per pezzo nel lotto:** 203,20 ÷ 60 = **circa 3,39 €**.
7. **Guadagno stimato:** 203,20 − (2,09 × 60 = 125,33) − 10,00 = **circa 67,87 €**.

IL CONSIGLIO DI CLARA

Che cosa significa quel guadagno

Il tuo tempo base è già pagato dentro il costo totale (4 minuti a pezzo). Il guadagno stimato è ciò che resta in più. Se imprimere le iniziali ti richiede più tempo del previsto, alza l'extra di personalizzazione.

Prima di inviare il preventivo, aggiungi sempre i **pezzi di scorta** (dal 5 al 10% in più): non li fai pagare a parte, ma il loro costo è già coperto dalla percentuale di pezzi imperfetti. Controlla che quella percentuale sia realistica.

Errori comuni quando si fissa un prezzo

- **Calcolare solo il gesso.** Abbiamo visto che è poco più di un terzo dei materiali.
- **Dimenticare il proprio tempo.** «Tanto mi piace farlo» non paga gli stampi nuovi.
- **Ignorare gli scarti.** Anche le mani più esperte ne hanno.
- **Fare sconti a occhio.** Lo sconto si decide nel Foglio 2, non al telefono.
- **Non far pagare la personalizzazione.** Iniziali, date e etichette su misura sono lavoro in più.
- **Non aggiornare i prezzi.** Quando cambi fornitore o aumentano le essenze, riapri il foglio e ricalcola.
- **Arrotondare verso il basso.** Da 3,13 € si passa a 3,20 €, non a 2,90 €.
- **Promettere tempi impossibili.** Il gesso asciuga in 24-48 ore e il profumo va messo alla fine.

Scheda di lavorazione su carta

Se preferisci carta e penna, stampa questa pagina e tienila vicino al piano di lavoro. Una riga per ogni colata.

Data	Cliente/ evento	Modello	Stampo	Tipo di gesso	g polvere	g acqua	Colore	Pezzi colati	Pezzi buoni	Pezzi imper- fetti	Fra- granza	Gocce	Packa- ging	Data di conse- gna	Note

IL CONSIGLIO DI CLARA

Come la uso io

Scrivo la riga subito dopo la colata e, quando controllo i pezzi, completo buoni e imperfetti.

Checklist prima di inviare un preventivo

- [ ] Ho compilato tutte le celle gialle con i miei costi reali e aggiornati.
- [ ] La percentuale di pezzi imperfetti viene dalla mia scheda di lavorazione, non da una stima a caso.
- [ ] Il valore della mia ora non è zero.
- [ ] Ho scelto il margine in base alla situazione: regalo, evento o negozio.
- [ ] Nel foglio «Lotto» ho inserito quantità, sconto, consegna e personalizzazione.
- [ ] Ho previsto il 5-10% di pezzi di scorta.
- [ ] La data di consegna lascia tempo per asciugatura, controllo, profumazione e confezione.
- [ ] Nel preventivo ho scritto che cosa è compreso (pezzo, profumo, packaging, bigliettino, consegna).
- [ ] Ho indicato l'acconto richiesto e la data limite per le modifiche.

Con questi numeri davanti, dire un prezzo diventa più facile: stai spiegando quanto vale il tuo lavoro.