



Верна ли цена?

Наше исследование цен показывает, что одна и та же оформительская работа может стоить как 25, так и 100 фунтов, в зависимости от того, к какому багетчику вы обратитесь. Аннабель Растон анализирует результаты последнего исследования цен, проведенных Art Business Today, и сравнивает с итогами предыдущих лет.

Существует огромный разброс в уровне цен, который разные мастерские назначают за выполнение одной и той же работы.

Art Business Today попросил багетчиков оценить стоимость оформления для трех одинаковых работ в этом году, также как и в 2008, 2003 и 1998, делая год за годом последовательное развивающееся сравнение.

Если вы отнесете акварель размером 30 x 40 см местному багетчику, цена за оформление может варьироваться между 20 и 125 фунтами, и некоторые попросят даже больше. Есть вероятность, что вам выставят счет между 40 и 100 фунтами за накатку и оформление постера, а оформление крохотной вышивки

обойдется где-то между 25 и 80 фунтами.

Вариации.

Такой же широкий разброс цен был зафиксирован и в предыдущих исследованиях 2008 года. Наша гистограмма тогда имела аналогичную кривую и диапазон, хотя сегодняшний уровень цен неизбежно немного выше. Например, если сегодня большинство багетчиков просят около 60 фунтов за оформление акварели, в 2008 эта цифра была чуть выше 50. Средняя цена за вышивку в этом году составила 45 фунтов, против 40 шесть лет назад, а средняя цена на оформление постера поднялась от 60 до 70 фунтов.

В 2003 году 70 фунтов за оформление постера было верхним пределом ценового

В 2003 году 70 фунтов за оформление постера было верхним пределом ценового спектра, тогда как сегодня эта цена представляет средний уровень. Цены на багетные услуги выросли на 15%.

спектра, тогда как сегодня эта цена представляет средний уровень. Инфляция за последние 6 лет не превысила 5%, и тем не менее средние цены на изготовление рам возросли почти на 15% по сравнению с 2008 годом.

Все еще есть багетчики, которые назначают крайне низкие цены за оформительские работы, но похоже, что большинство уже отошло от ценовой конкуренции. Тот факт, что многие мастерские увеличили свои цены, несомненно означает, что большинство из них предлагает улучшенный опыт розничной торговли и более высокое качество продукта.

В то время как цены на жизненно необходимые товары, вроде топлива и продуктов увеличились с 2008 года, покупатели теперь могут платить очень низкие цены за одежду, домашние аксессуары и электронные устройства. Диапазон цен на эти продукты огромен и подчиняется сложным маркетинговым и брендинговым стратегиям. Пара джинсов может стоить как 5 фунтов в 'Primark', так и 200 фунтов в '7 For All Mankind'.

Багетный рынок ничем не отличается: вы можете приобрести одноразовую рамку за несколько фунтов или качественную рамку за несколько сотен. В 2003 и 1998 разброс цен на рамы был намного меньше, чем в 2008 или сегодня. Этот растущий разброс цен отражает и общую ситуацию на рынке потребительских товаров. Но большинство индивидуальных оформителей предлагают сегодня высококачественные продукты и сервис, и соразмерно более высокие цены.

Лишь небольшое количество багетчиков может работать, предлагая самые низкие цены. Похоже, что большинство бюджетных мастерских ушли на пенсию или прекратили свою деятельность и что те, кто приходят им на смену, действуют на более высоком уровне.

Разброс цен.

Как и в 2008, АВТ проанализировало результаты исследования для 20 процентов, назвавших наибольшие цены и 20 процентов, назвавших наименьшие цены, чтобы понять, что общего у этих мастерских.

Наибольшее влияние на цену оказало расположение мастерской. Багетчики, назначавшие максимальные цены, расположены в процветающих зажиточных районах или как минимум в радиусе доставки от клиентов с высоким уровнем дохода. Багетчики в районе трассы М25 (кольцевая дорога вокруг Лондона) и трассы М4 (дорога из Лондона в Южный Уэльс) могут получить самые высокие цены. В то время как компании, расположенные в сельском юго-западном регионе Англии и во внутренних, удаленных от моря городах, назначают наименьшую стоимость.

Багетчики, которые платят накладные расходы за расположение своих мастерских на центральных улицах, долго жаловались на то, что их конкуренты, работающие в домашних мастерских, сбивали цены. Тем не менее, наше исследование показало, что некоторые из самых дорогих багетчиков работают в мастерских, основанных дома. А некоторые из самых дешевых имеют приемные пункты с огромными витринами на пешеходных улицах и могут привлечь широкую аудиторию проходящих посетителей. Цены в мастерских, расположенных в промышленных районах, также очень разнообразны.

Вывод заключается в том, что географическое положение влияет на уровень цен значительно больше, чем тип помещения, в котором работает мастерская. Если ваша мастерская расположена в графстве Суррей, высока вероятность, что вам будет проще продавать дорогое качественное оформление, чем если бы вы располагались на северо-востоке, в независимости от того, на сколько престижные торговые помещения вы там занимаете.

Некоторые из багетчиков, устанавливающих наименьшие цены, имеют и ценовое программное обеспечение и компьютеризированные станки для вырезания паспарту. В то время как наиболее дорогие мастерские совсем не обязательно укомплектованы по последнему слову техники и могут не иметь ни того ни другого. Похоже, что географическое положение влияет на цену значительно больше, чем используемые технологии.

Технологии

В 2003 году 30% респондентов использовали ценовое программное

Методология

100 багетчиков оценивали стоимость оформления следующих трех работ. Им также были заданы дополнительные вопросы о расположении мастерских, используемых в производстве технологиях и занимаемых помещениях, - факторах, которые могли повлиять на уровень цены. Анонимность исследования гарантировалась.

Акварель



Сколько вы возьмете за оформление акварели 305 x 405 мм в 50мм необработанный багет из дуба, 2мм стекло и консервационное паспарту с полями 50мм? Изображение должно быть подвешено к подложке консервационного качества.

Вышивка



Сколько вы возьмете за оформление вышивки 125 x 180 мм на канве в простой 30 мм золотой багет, 2мм стекло и 45 мм двойное паспарту из картона стандартного качества? Вышивка должна быть натянута на основу, а между основой и тканью необходимо использовать консервационную подложку.

Постер



Сколько вы возьмете за оформление постера 500 x 700 мм в 30 мм матовый черный багет и 2мм безбликовое стекло без паспарту? Постер необходимо накатать на картон.

Все три работы должны иметь задник и быть проклеены бумажной гумированной лентой. Также должна быть установлена фурнитура для подвески. Все цены рассчитаны без налогов (*в Англии налог составляет 20%).

обеспечение. Эта цифра выросла до 53% в 2008 и уже 58% сегодня. Достаточно удивительно, что в современной высоко технологичной деловой среде, более 40% багетчиков все еще рассчитывают свои цены в ручную. Многие багетчики перешли на использование специальных программ для расчета цен в начале века, но сейчас количество новых adeptов сократилось.

Произошел значительный рост числа багетчиков, использующих СМС. В 2003 году всего 9% респондентов использовали компьютеризированные станки, в 2008 году эта цифра составила уже 26%, а сегодня выросла до 46%. Производители СМС ориентированы на средний бизнес и предлагают доступные для него станки, которые также можно арендовать или взять в лизинг. Компьютеризированные станки перестали быть делом контрактных производителей и часто используются даже индивидуальными предпринимателями, работающими из дома.

В этом году в исследовании не было вопроса о том, есть ли у багетной мастерской свой сайт. Сейчас практически любой бизнес имеет свое представительство в интернете. 83% багетчиков уже имели свой сайт в 2008 году, а неофициальный опрос подписчиков АВТ показывает, что практически 100% представлены в сети сегодня. Однако количество багетчиков, предоставляющих возможности безопасного интернет-магазина на своем сайте, осталось практически неизменным с 2008 года и составляет около 20%.

Легкость, с которой функция оплаты через PayPal может быть добавлена на сайт, значительно увеличила количество интернет-магазинов в других сферах розничной торговли. Но индивидуальное

.....

Багетчики переосмысляют себя как специалисты по оказанию услуг и прекращают делать упор на ценовую конкуренцию, что позволяет им поднимать цены.

.....

оформление – не тот сервис, который легко заказать в сети. Большинство из тех багетчиков, которые имеют свои интернет-магазины, продают через них готовые работы, картины или сувениры, а не только оформление.

Материалы.

В 2003 году мы просили багетчиков рассчитать стоимость оформления акварели в багет из рамина (плотная светлая древесина, произрастающая в Южно-азиатском регионе). Сегодня рамин под угрозой исчезновения, так что с 2008 года мы просим всех использовать в расчетах дубовый багет.

Шесть лет назад мы утвердили правило, что на всех трех работах должен быть использован задник из ДВП или МДФ. Очень немногие багетчики используют эти тяжелые, неопрятные, кислотные материалы сегодня. Предпочтение отдается специально созданным легковесным альтернативам, которые сейчас широко доступны. В этом году мы не стали устанавливать жесткого

правила и просто попросили багетчиков использовать для каждой работы задник, оставив выбор материалов за ними.

В прошлом мы получали комментарии от респондентов, что они не занимаются натяжкой вышивок, тогда как в этом году не было ни одного подобного замечания. Вышивание стало крайне популярным хобби и очень немногие мастерские откажутся сегодня от оформления такой работы. Некоторые отметили, что они не используют в своей работе стандартный картон. Сегодня багетчики разносторонне развивают свой бизнес и предлагают широкий спектр услуг, наблюдается общая тенденция к прибыльному оформлению консервационного качества.

Персонал.

Как и в 2008 году, лишь немногие мастерские имеют в своем штате 7 или более сотрудников. Типичный респондент нанимает 2 людей на полную ставку и одного или двух на неполный рабочий день.

В багетном бизнесе очень много сотрудников, работающих неполный день, около 60% опрошенных имеют в штате таких людей. По данным национальной статистики, частичная занятость достигает сейчас рекордных значений, и багетный бизнес отражает эту тенденцию.

Средний уровень цен на оформительские работы в Великобритании растет быстрее, чем инфляция, благодаря тому, что багетчики переосмысляют себя как специалисты по оказанию услуг и прекращают делать упор на ценовую конкуренцию.

Багетный бизнес принимает самые разные формы, но те, кто расположился в престижных районах, запрашивают высшие цены, независимо от того, как организованы их компании.

