Técnico em Vendas

Custos e Formação de Preços

Professor: Jorge Augusto

Conteúdo: Revisão

Precificação de Produtos e Serviços

Data: 07 /11/2018

Atividade - Correção

Classifique os eventos descritos a seguir em: investimento (I), custo (C), despesa (D) ou perda (P).

( ) Depreciação de maquinário produção.
( ) Deterioração de material por alagamento.
( ) Estocagem de embalagem.
( ) Estocagem de matéria-prima (m.p.).
( ) Honorários da administração.
( ) Honorários do gerente industrial.
( ) Mão de obra direta.

Atividade - Correção

Classifique os eventos descritos a seguir em investimento (I), custo (C), despesa (D) ou perda (P).

( ) Pessoal da contabilidade de custos.
( ) Pessoal da contabilidade geral.
( ) Pessoal do faturamento.
( ) Telefone administrativo.
( ) Tempo de pessoal em greve.

Atividade

A empresa "Sempre na moda" LTDA, fabrica roupas femininas. Seus prazos de caixa e operacional são os seguintes:

- Prazo médio de pagamento dos tecidos = 60 dias
- Prazo médio de estocagem dos tecidos = 10 dias
- Prazo médio de fabricação das roupas = 5 dias
- Prazo médio de estocagem das roupas = 15 dias
- Prazo médio de recebimento de vendas = 60 dias

Nesse contexto qual é o ciclo operacional e de caixa da empresa??

Como definir o preço certo e entenda por que essa decisão é importante para a manutenção do negócio.

Introdução

O dono de um negócio tem várias obrigações e responsabilidades para se preocupar se quiser manter a empresa aberta e crescendo, certo?

Na verdade, sim. Mas sabe por quê?

Porque ele quer que sua empresa se desenvolva e cresça por meio de uma administração sólida e eficiente. E isso só é possível se o dono tomar conta dos vários processos que envolvem a gestão do negócio.

Introdução

Desde os trâmites burocráticos para abrir a empresa e ter um CNPJ até o atendimento pós-venda e a satisfação do cliente, é importante que o empresário esteja ciente do que acontece, seja ele próprio fazendo, seja delegando as tarefas e conferindo depois.

Introdução

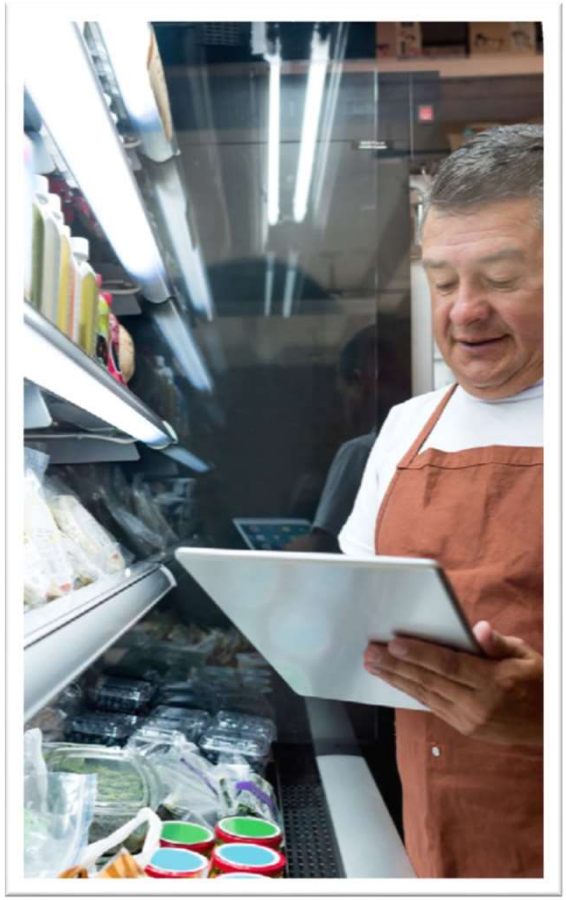
Bom, no meio de todo esse trabalho, existe um que precisa de atenção especial, pois dele depende a sustentabilidade e a manutenção do negócio. Estamos falando da precificação de um produto ou serviço.

Introdução

O preço de venda é considerado o mais flexível quando falamos dos itens relacionados a um produto ou serviço, por isso, ele pode afetar rapidamente a competitividade, o volume de vendas e a lucratividade do negócio.

Introdução

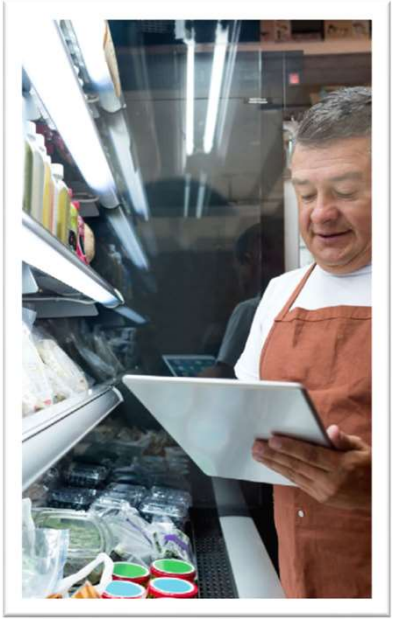
Muitos donos de negócios ainda têm dificuldade em estabelecer um preço adequado e acabam usando apenas uma ou duas variáveis, como o custo fixo, o benchmarking ou o custo da matéria-prima. Na realidade, precificar exige um pouco mais de tempo, de números e de matemática.



Precificação: O que significa e por que é tão importante?

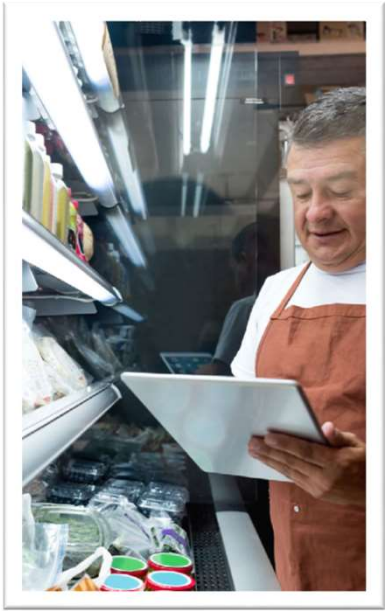
Precificação: o que significa e por que é tão importante?

No dicionário formal, precificar significa simplesmente definir o preço de um produto ou serviço.



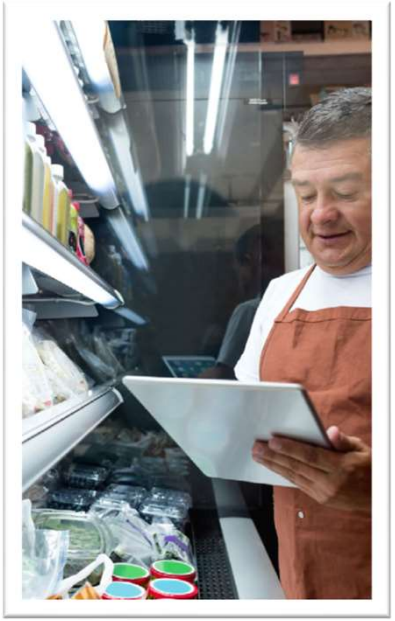
Precificação: o que significa e por que é tão importante?

Porém, no mundo dos negócios, o dono de uma empresa precisa enxergar esse termo como uma atividade estratégica, na qual ele precisa analisar as questões econômico-financeiras internas e externas para depois determinar um preço que seja suficiente para cobrir os gastos, manter o negócio aberto e ainda ter lucro.



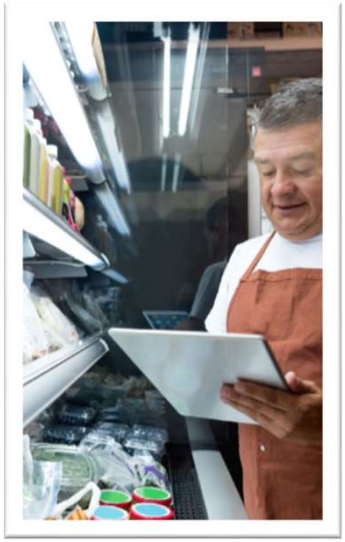
Precificação: o que significa e por que é tão importante?

Pareceu complicado? Fique tranquilo, pois ao longo desta aula você vai ver que esta tarefa não é difícil, mas, sim, um pouco trabalhosa, exigindo uma atenção especial.



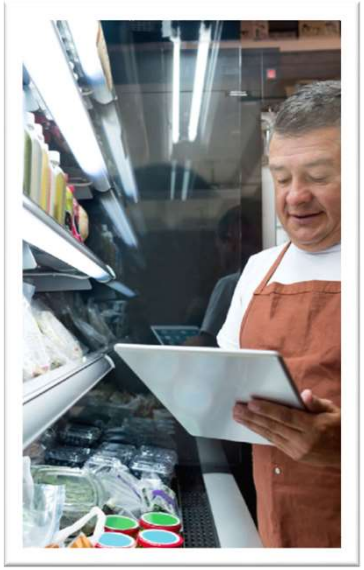
Precificação: o que significa e por que é tão importante?

O que tem que ficar claro é que qualquer negócio, independentemente de ser uma pequena indústria, uma loja ou uma prestadora de serviço, precisa fazer uma precificação correta do seu produto ou serviço.



Precificação: o que significa e por que é tão importante?

Outro ponto importante é entender que o preço não está limitado somente à estratégia de atração de clientes.



Há diversas razões para ser criterioso ao estabelecer um valor para a venda.

Veja algumas que merecem destaque:

Precificação: o que significa e por que é tão importante?

Satisfazer o consumidor: sim, um preço que se ajusta ao bolso do cliente é uma das razões para ele comprar de você.

Ajustar-se ao público-alvo: o preço é também uma forma de dizer ao mercado a que tipo de consumidor sua empresa é voltada.

Precificação: o que significa e por que é tão importante?

- **Enfrentar a concorrência:** uma política de preço possibilita ao gestor conhecer até onde pode ir para se manter competitivo.

Conceder descontos: a definição de uma margem mínima aceitável assegura que a empresa não acabe tendo prejuízos na venda.

Precificação: o que significa e por que é tão importante?

Melhorar resultados: um preço de venda adequado gera lucro e desenvolvimento, enquanto uma definição equivocada compromete os resultados e pode levar à falência.

Pagar obrigações: uma correta precificação garante que haja recursos em caixa para o custeio da operação e o pagamento das obrigações relacionadas a ela, como salários e impostos.

Precificação: o que significa e por que é tão importante?

Bom, já de início deu para perceber que estabelecer o preço correto é realmente algo que merece dedicação, afinal, nunca é demais lembrar que desse valor depende a sobrevivência do negócio e, consequentemente, do dono e de seus funcionários, não é verdade?

Precificação: o que significa e por que é tão importante?

Então vamos compreender como trabalhar para que o preço não influencie negativamente a rentabilidade e a lucratividade da sua empresa.

Como equilibrar preço, rentabilidade e lucratividade

O preço precisa ser, no mínimo, suficiente para pagar aquilo que se está vendendo.

É o que chamamos de **ponto de equilíbrio:** quando os rendimentos da empresa são exatamente iguais à soma dos custos e das despesas.

Ele é calculado para saber quanto, em número de transações ou dinheiro, é preciso para bancar as operações sem ter prejuízo.

Como equilibrar preço, rentabilidade e lucratividade

No entanto, esse ponto do equilíbrio não deve ser a meta de nenhuma empresa que se considere eficiente, pois não basta ter uma boa rentabilidade, mostrando que sua empresa conseguiu o dinheiro necessário para pagar os custos e as despesas. É preciso correr atrás da lucratividade, que é aquela parte dos recursos que sobra depois de saldar todas as obrigações.

Como equilibrar preço, rentabilidade e lucratividade

Então, o ideal é que as empresas operem acima do ponto de equilíbrio, assim, além de terem lucro, podem realizar investimentos e possibilitar o crescimento do negócio.

Como equilibrar preço, rentabilidade e lucratividade

E este desafio começa lá na precificação, quando aplicamos a margem de lucro, que é um percentual adicionado aos custos totais de um produto ou serviço, formando o preço final da comercialização e definindo a porcentagem de lucro que a empresa terá em cima daquela venda.

Como equilibrar preço, rentabilidade e lucratividade

Mas nem tudo se resume a custos e despesas.

Ao preço de um produto também deve estar agregado o valor que ele representa.

Parece uma conversa esquisita, afinal, preço e valor são a mesma coisa, certo? Errado!

Diariamente, costumamos usar os dois conceitos como sinônimos, mas eles não são.