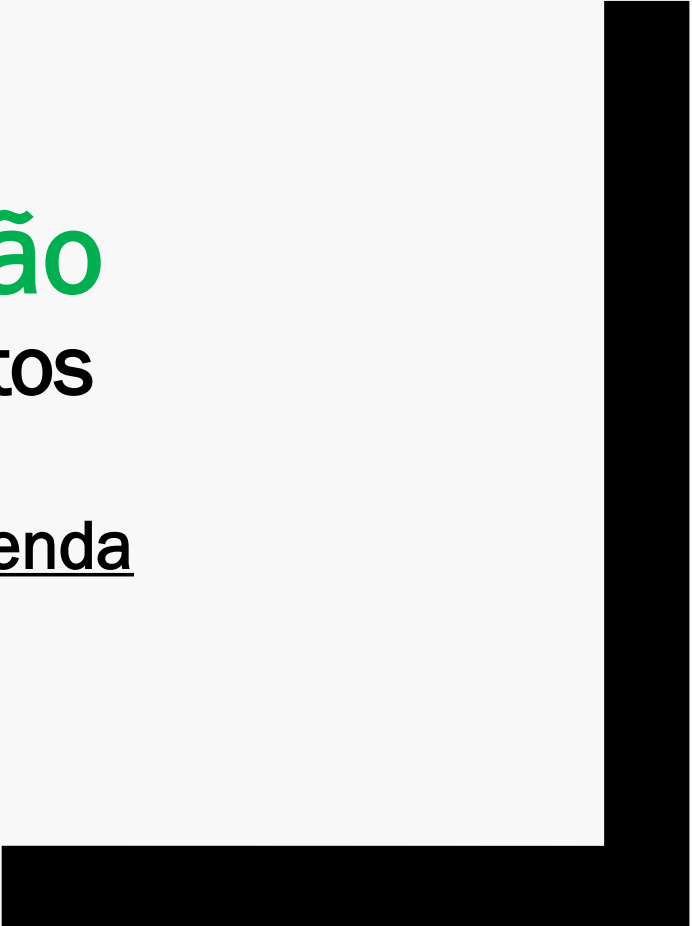




Curso de Capacitação

Módulo IV – Gestão de Custos

Aula 2: Composição do Preço de Venda



Recapitulando:

- Diferença Preço x Valor
- Precificação = considerar composto de marketing
- 3 perguntas para a correta precificação

Objetivo:

- Demonstrar qual é a fórmula que deriva no preço final dos produtos e serviços que você produz e comercializa.

Preço de Venda:

- Composto por custos, despesas e margem de lucro.
- Garante que a venda promova um resultado positivo para o negócio.
- Quantia cobrada dos seus clientes em troca da mercadoria ou serviço prestado.
- Precisa dar retorno para cobrir os custos e as despesas e ainda gerar lucro.
- Manter um fluxo de caixa saudável e a competitividade do seu negócio no mercado.

Atenção:

- Vender MAIS não é a solução.
- Tem que vender com inteligência e gestão financeira.

Lucratividade

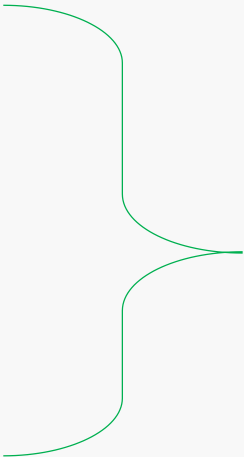


Crescimento

Qual é o preço de venda justo?

4 FATORES

- Clientes
- Concorrência
- Custos e despesas
- Lucro



A fórmula ideal deriva daqui

Despesas

- Elementos que fazem seu negócio funcionar, mas que não participam diretamente da produção do produto ou da prestação do serviço.
- A quantia não se modifica com o volume da produção.

Custos

- Relacionam diretamente com a prestação do serviço ou com a produção de mercadorias.
- Variam conforme o volume de bens e serviços oferecidos.

E o lucro?

- Ganhos do negócio
- Margem de lucro: % adicionada ao preço de custo para obter o preço de venda
- Análise dos concorrentes
- Análise dos clientes

Lembra do valor?

Quanto mais você conhecer os seus clientes,
atender e superar suas expectativas,
entregar uma experiência excepcional,
ampliar a oferta de benefícios:



Maior o lucro

Mais crescimento