

Definindo o preço do

produto

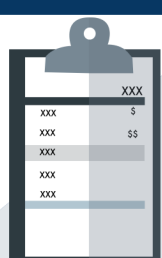
Definir o preço do produto é o momento em que o empresário verifica todos os custos (fixos e flutuantes) para ter o produto e a empresa, além de precisar levar em consideração o lucro e ser competitivo ao mercado.

COMO?



CUSTOS

Quanto a empresa gasta para oferecer seu produto/serviço aos clientes



DESPESAS

Quanto a empresa gasta para manter a administração e vender o produto/serviço para ter renda



LUCRO

É o percentual que a empresa vai com a venda do produto/serviço

SOMA

Somando esses três itens você terá o valor líquido do seu produto ou serviço.

ATENÇÃO: Esse ainda NÃO É O VALOR FINAL! Para chegar ao total é preciso ainda incluir os impostos!

LEVE EM CONSIDERAÇÃO



TRIBUTAÇÃO

A categoria em que sua empresa está cadastrada determinará o valor dos impostos que você vai pagar em cima de cada venda.



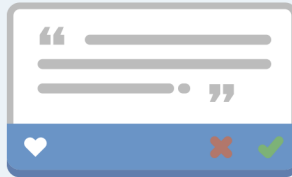
CONCORRENTES

Pesquise o valor praticado pelos seus concorrentes, pois com isso você deve pensar no valor para não perder credibilidade com o seu cliente.



PREÇO-TETO

É o valor máximo que pode ser cobrado pelo produto/serviço. Fique atento para não ultrapassar esse limite.



PERCEPÇÃO DO VALOR

Trata-se da percepção que o cliente possui em relação ao valor agregado do produto oferecido. Para isso eles levam em consideração a embalagem, preço, formas de pagamento, prazo de entrega, entre outros.



TIPOS DE PREÇO

Você pode aplicar descontos no valor final do produto/serviço de acordo com a quantidade vendida.



FONTES

<http://exame.abril.com.br/pme/5-passos-para-definir-o-preco-de-um-produto/>
<http://controlefinanceiro.granatum.com.br/dicas/saiba-quanto-cobrar-pelo-seu-produto-ou-servico/>
<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-definir-o-preco-de-venda-de-um-produto-ou-servico,cc9836627a963410VgnVCM1000003b74010aRCRD>