

COMO EFECTUAR A PRECIFICAÇÃO DOS SEUS PRODUTOS OU SERVIÇOS



Já imaginou ter um negócio que aparentemente vai muito bem, está a vender bastante e seus stocks de mercadorias estão sempre a diminuir? Ou a sua prestação de serviços está sempre em alta, até que, de repente, percebe que seu preço não cobre os custos de sua operação?

Imagine agora um produto ou um serviço que tem tudo para dar certo, atende perfeitamente às necessidades dos consumidores e teria uma procura certa e contínua. Só que, por um erro de precificação, acabou sendo oferecido caro demais e não tem saída, está enalhadado.

Por isso, acertar na precificação de produtos e serviços é fundamental para evitar situações como essas exemplificadas acima.

Apresentamos 5 maneiras diferentes de fazer a precificação de produtos e serviços.

Analise cada uma delas e verifique qual é a mais indicada para o seu negócio, e evite de cair em alguma dessas armadilhas de preços.

1- Markup

Esta é uma das maneiras mais fáceis de fazer a precificação de produtos e serviços. Basta definir uma percentagem e aplicá-la sobre o custo da mercadoria vendida, ou do serviço prestado.

Pode ser fácil aplicar o índice de markup para calcular o preço, mas como calcular o custo da mercadoria (ou serviço) vendido? E ainda saber se dá mesmo o lucro desejado no final das contas?

Esse tipo de precificação de produtos e serviços só deve ser efetuado por empresas que têm como avaliar perfeitamente seus custos, e têm certeza de que o markup definido gera o lucro desejado.

Será necessário ter uma excelente gestão financeira da empresa para usar esse método.

2- Baseado no mercado

Empresas que vivem um clima de concorrência forte em seu segmento, cujos produtos ou serviços não têm grande diferenciação em relação a concorrência, precisam manter seus preços alinhados com o mercado.

Como por exemplo as bombas de combustível.

3- Valor percebido pelo cliente

A verdade é que quem faz o preço é o mercado. Você pode definir o preço que quiser, se os clientes não quiserem pagar, por acharem caro ou outro motivo, não adianta esperar.

Nesse caso, a precificação de produtos e serviços é feita com ajuda de pesquisas de mercado, muitas vezes utilizadas para se descobrir que preço os seus clientes estão disposto a pagar. Por isso, contar com um feedback constante de seus clientes é fundamental para manter os valores sempre atualizados.

4- Lucro alvo

Aqui, o empreendedor define quanto quer ter de lucro em sua empresa e determina uma percentagem.

Esse tipo de precificação é indicado para quem faz poucas, mas grandes vendas, como projetos ou consultorias, ou mesmo profissionais autônomos.

5- Preço fixo + variável

Serviços que necessitam de um elevado investimento para serem mantidos costumam usar esse tipo de precificação.

Dessa forma, a empresa garante que mesmo que o usuário não use muito o serviço, ao menos os custos de manutenção mínima dos serviços serão cobertos.

Qual dessas formas de precificação de produtos e serviços parece a mais adequada para seu negócio?

Estude-as com cuidado e defina a que melhor se encaixa às características de seus produtos ou serviços.

SAIBA MAIS SOBRE OS NOSSOS SERVIÇOS EM WWW.IMCUBAANGOLA.COM.

Autora:



Sofia Chaves