

Como precificar produtos e serviços para garantir bons resultados em vendas

Precificar é o ato de designar um valor monetário pelos produtos ou serviços oferecidos pela empresa e ter preços adequados é fundamental para o sucesso do negócio, pois ajuda a atingir objetivos financeiros e a se posicionar no mercado.

De maneira resumida, toda composição de preço deve contemplar, sobretudo:



- Custo**
- Concorrência**
- Consumidor**
- Valor agregado**

Proposta de Impactos de uma boa precificação para o negócio serviço



Um preço baixo pode afetar as margens de lucro. Por outro lado, se o preço for muito alto, as vendas serão prejudicadas. Assim, o empresário deve encontrar um ponto ideal.

Relação da precificação com bom desempenho de vendas

A precificação é o principal caminho da varejista para se tornar realmente lucrativa. É preciso equilibrar lucratividade com satisfação do cliente.

Conceitos e fatores que interferem na precificação

- Valor**
- Preço**
- Ponto de equilíbrio**
- Margem de lucro**
- Custos de produção ou compra**
- Valor praticado no mercado**
- Diferença na precificação de produtos e serviços**
- Despesas fixas e variáveis.**



Despesas fixas

- Aluguel**
- Serviços de segurança**
- Provedor de internet**
- Serviços de limpeza**
- Manutenção de equipamentos**
- Energia elétrica e água**
- Horas extras**

Despesas variáveis

- Logística e entrega**
- Comissão de vendas**
- Matéria-prima/produto**
- Taxas de operação do cartão**
- Imposto sobre a venda**

Técnicas de precificação

- 1** Precificação por markup
- 2** Lucro-alvo
- 3** Margem de contribuição
- 4** Precificação por penetração de mercado
- 5** Precificação por concorrência
- 6** Precificação por psicologia

Erros que devem ser evitados ao precificar

- 1** Tomar só a concorrência como base
- 2** Não saber a sensibilidade do público
- 3** Desconsiderar o ticket médio
- 4** Descontrole dos custos da empresa
- 5** Não se defender da guerra de preços
- 6** Abrir mão da estratégia
- 7** Desconsiderar o mix de produtos
- 8** Não aplicar métodos de precificação

Métricas para a precificação

- Rentabilidade por produto**
- Custo de Aquisição do Cliente (CAC)**
- Volume de vendas por produto**

Quer saber mais sobre estratégias para precificar seus produtos e serviços? Clique aqui e acesse o conteúdo completo.

Fontes

Suzete Antonieta Lizote. Custos de produção e formação do preço de venda: um estudo do desempenho e orientação empreendedora em pequenas empresas. Anais Do Congresso Brasileiro De Custos - ABC. 2015. Renata Helly. Mix de Produtos: como essa estratégia pode aumentar suas vendas. Blog Vhsys. 2017. Juliana Munaro. O desafio da precificação. PEGN. 2018. Pagar.me. Precificação e margem de lucro: entenda o que há por trás desses números. 2019. Sebrae. Custos e preço de venda no comércio. 2019. Jana Meneghel. KPIS de trade marketing: estratégias de precificação. Involves Club. 2020. Sebrae. 5 dicas para fazer uma precificação de produtos inteligente. 2020. UOL. Preço ou confiança? O que consumidores preferem na hora da compra?. 2020. Conta Azul. Descubra o que é e como calcular o ticket médio. 2021. FIA. Precificação: O que é, importância, estratégias e como fazer. 2021. Fernanda Belo. Quais são os principais erros de precificação?. Nuvemshop. 2022. Gustavo Gomes. 7 estratégias de precificação para ter sucesso nas vendas. Agendor. 2022. Cora. Precificação: como definir os melhores preços para produtos e serviços. 2022. Leonardo Grandchamp. Impactos da precificação na rentabilidade de seu e-commerce. Rede Jornal Contábil. 2022. Conta Azul. Precificação: saiba tudo sobre o assunto e aprenda estratégias para precificar produtos e serviços. 2022.. Sebrae. Quais fatores influenciam na formação de preço de um produto?. 2022. Bling. Precificação: Como calcular o preço de venda e ter lucro. 2022. Gustavo Gomes. A diferença entre preço e valor e a importância de entender cada conceito. Agendor. 2022. Conta Azul. Como a análise de preços alavanca as vendas de fim de ano?. 2022. Cora. Saiba como precificar um serviço da maneira certa. 2022.