

EDITORA  
**GLOBO**  
R\$ 1,50

**DEFINA UM  
BOM PREÇO  
PARA O SEU  
PRODUTO!**

**COMO PLANEJAR O  
MELHOR PREÇO PARA  
PODER FATURAR MAIS  
E DEIXAR O CLIENTE FELIZ!**

**CURSO DE  
VENDAS EM  
8 REVISTAS**

**HISTÓRIA REAL: CONHEÇA AS ESTRATÉGIAS QUE  
O AMÉRICO USA COM CLIENTES QUE PECHINCHAM!**



# NÃO TEM PREÇO!

JUREMA ESTÁ PASSEANDO PELO MERCADO, OBSERVANDO AS LOJAS CONCORRENTES! QUANDO PASSA PELA BANCA DA JANAINA, ELA NÃO CONSEGUE SE SEGURAR!

JANAINA! O QUE VOCE ESTÁ FAZENDO? ESTÁ MARCANDO QUASE TUDO A PREÇO DE CUSTO?!

NA GUERRA E NAS VENDAS, VALE TUDO, QUERIDA!



MAS ISSO É BURRICE! EU CONHEÇO O FORNECEDOR DESSA CALÇA! VOCE VAI TER PREJUÍZO!

HÁ! HÁ!  
HÁ!



VOCE ESTÁ COM MEDO! ESTOVI VENDENDO BEM MAIS QUE VOCE!





CALMA, CALMA!  
O QUE É QUE O  
CAMARÃO TEM A VER  
COM A JANAÍNA?

ELES  
QUEREM NOS  
ENLOUQUECER!

DEPOIS DE TUDO EXPLICADO...

A DICA QUE EU POSSO DAR É... QUE  
PRECISAMOS SABER O PREÇO MÁXIMO  
QUE PODEMOS CHEGAR PARA FICAR NA  
MÉDIA DO MERCADO, E O MÍNIMO PARA  
NÃO FICAR NO PREJUÍZO!

QUANDO A GENTE REDUZ MUITO  
O PREÇO, REDUZ O LUCRO... O  
LUCRO É NOSSO GANHA-PÃO!  
SEM ELE A GENTE QUEBRA!

MAS ELES ESTÃO  
PEGANDO TODOS  
OS CLIENTES!

O CAMARÃO E A  
JANAÍNA ESTÃO  
FAZENDO TUDO  
ERRADO! ELES NÃO  
VÃO AGÜENTAR  
MUITO!

ENTÃO A GENTE DEVE  
SENTAR NUM BANQUINHO  
E ESPERAR ELES  
QUEBRAREM A CARA?

NÃO, NADA  
DISSO!

HUM... POR QUE NÃO VAMOS  
CONVERSAR COM O NAHIM?  
ELE É MUITO EXPERIENTE!









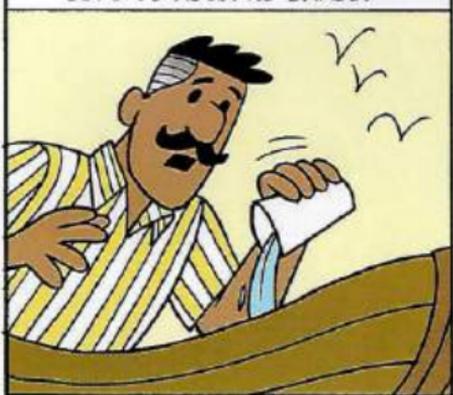
"CADA VEZ QUE NAHIM VENDE ALGUMA COISA COM LUCRO, É COMO SE TIRASSE UM COPO DE ÁGUA DE DENTRO DO BARCO!"



"AÍ, MEU BARCO FICA MAIS LEVE, POSSO NAVEGAR MELHOR! EU VOLI PRA FRENTE!"



"CADA VEZ QUE VENDO SEM LUCRO, NAHIM DEIXA ENTRAR UM COPO DE ÁGUA NO BARCO!"



"AÍ O BARCO VAI FICANDO PESADO, NÃO VAI PRA FRENTE E, SE NÃO TOMAR CUIDADO, ELE AFUNDA!"



CRUZES!  
MORRO DE  
MEDO DE  
ÁGUA!

MAS POR QUE O  
PREÇO INFLUI TANTO  
ASSIM NO ANDAMENTO  
DO BARCO, DIGO, DA  
LOJA?



PORQUE EM CADA MERCADORIA ESTÁ EMBUTIDO O CUSTO DO TRANSPORTE, IMPOSTO, REFEIÇÃO, CONTA DE LUZ, SALÁRIO DE FUNCIONÁRIO, SALÁRIO DE NAHIM... E DINHEIRO PARA COMPRAR OUTRA MERCADORIA IGUAL!





AH!... ENTÃO  
PREÇO QUER  
DIZER TUDO  
ISSO?

PREÇO É A QUANTIDADE  
DE DINHEIRO QUE O  
CLIENTE PAGA AO  
VENDEDOR PELO  
PRODUTO!



ESTÁ CERTA, CELESTE!  
A PRIMEIRA COLCHA TINHA  
PREÇO MAIS CARO! ESTAVA  
FORA DO ORÇAMENTO DA  
CLIENTE!



E A SEGUNDA COLCHA?



É DE UM OUTRO  
FORNECEDOR, QUE ME  
DÁ PRAZOS MAIORES  
DE PAGAMENTO! ALÉM  
DE SER UMA PEÇA  
MAIS BARATA...

...É TAMBÉM DE  
BOA QUALIDADE,  
POIS NÃO GOSTO  
DE ENGANAR  
NINGUÉM!



SE VOCÊ PENSAR BEM, ELA  
QUERIA FAZER UM ENXOVAL  
COM PEÇAS BOAS E BONITAS...  
E CONSEGUIU!

ISSO MESMO! ELA ENCONTROU O  
BENEFÍCIO QUE PROCURAVA! VOCÊ  
LEU MEUS PENSAMENTOS, CELESTE!







# PREÇO JUSTO!

ADAÍLTON NÃO SE IMPORTA MAIS COM O CAMARÃO! ELE CUIDA DE SUA LOJA E PLANEJA CADA PREÇO DE ACORDO COM O TIPO DE MERCADORIA!















FIM

# O MUNDO ESTÁ AO SEU ALCANCE!

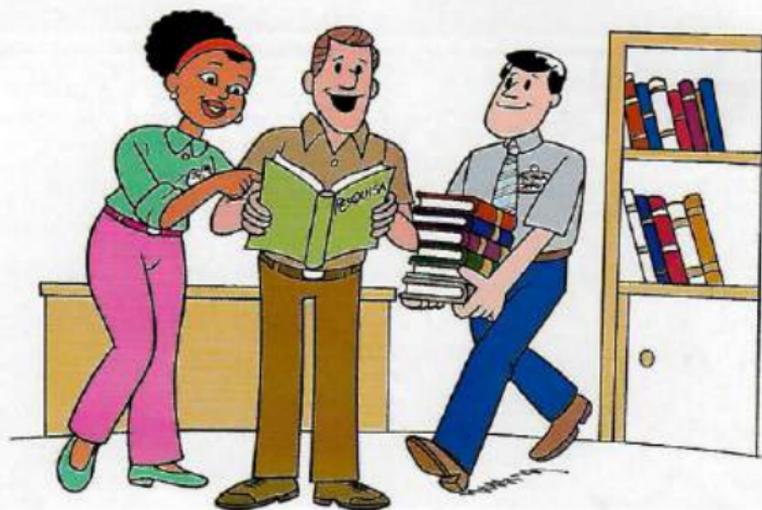
VOCÊ JÁ IMAGINOU QUE SEU PRODUTO  
OU SERVIÇO PODE INTERESSAR ÀS  
GRANDES EMPRESAS... OU ATÉ MESMO  
AO GOVERNO MUNICIPAL OU ESTADUAL?  
E QUE TALVEZ VOCÊ POSSA OFERECÊ-  
LO TANTO AQUI NO BRASIL COMO EM  
OUTROS PAÍSES?



CONQUISTAR O MERCADO É UM DESAFIO  
PARA QUALQUER EMPRESA! MAS SERÁ QUE  
VOCÊ SABE QUAL É O SEU MERCADO?



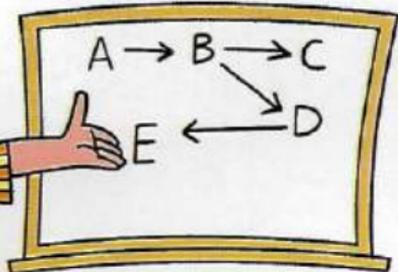
ESSA É UMA INFORMAÇÃO PRECIOSA E DIFÍCIL DE SE CONSEGUIR  
SOZINHO. MAS É FÁCIL DE SE OBTER NO SEBRAE! ATRAVÉS DELE  
VOCÊ PODE TER ACESSO A PESQUISAS E ANÁLISE DOS MERCADOS  
QUE VOCÊ DESEJA E PRECISA PARA SEU PEQUENO NEGÓCIO EVOLUIR!





CONHECER SEU MERCADO SIGNIFICA DESCOBRIR O QUE ELE PRECISA. E, A PARTIR DAÍ, PERCEBER SE VOCÊ DEVERÁ MUDAR ALGUMA COISA EM SEU PRODUTO PARA QUE ELE INTERESSE DE VERDADE ÀS PESSOAS! ÀS VEZES, ESTA É A CHANCE DE SE CRIAR ALGO NOVO!

DEPOIS DE TER CERTEZA QUE AQUILO QUE SUA EMPRESA FAZ É NECESSÁRIO PARA O MERCADO, VOCÊ DEVE PENSAR EM COMO FAZER SEU PRODUTO OU SERVIÇO CHEGAR AO LUGAR CERTO! ISSO ENVOLVE O ARMAZENAMENTO, O TRANSPORTE, OS CANAIS DE VENDA...



ATÉ AQUI MOSTRAMOS ALGUNS PASSOS PARA QUE SUA EMPRESA COMECE A CRESCEER DE MANEIRA MUITO MAIS INTELIGENTE, FOCADA EM QUEM VAI COMPRAR. COM O SEBRAE VOCÊ PLANEJARÁ TUDO ISSO E MUITO MAIS.



O SEBRAE TAMBÉM OFERECE VÁRIAS ATIVIDADES PARA VOCE CHEGAR AO MERCADO QUE DESEJA. E ISSO PODE SER FEITO DE MANEIRA INDIVIDUAL OU CONJUNTA, COM OUTROS PEQUENOS EMPRESÁRIOS.



ATRAVÉS DE CONSÓRCIOS, FEIRAS, CURSOS E ORIENTAÇÕES PARA VENDAS INTERNACIONAIS E PARA REGISTRO DE MARCAS E PATENTES, VOCÊ AMPLIARÁ OS SEUS HORIZONTES!



SER O DONO DE UMA PEQUENA EMPRESA NÃO SIGNIFICA QUE VOCE NÃO POSSA TER GRANDES IDÉIAS, SONHOS, METAS E RESULTADOS! APROVEITE AS OPORTUNIDADES QUE ESTÃO NO MERCADO E CONTE COM O SEBRAE, SEMPRE!



# O ERRO CUSTA CARO!

JUREMA AGORA ESTÁ MAIS ESPERTA! ELA NÃO CAIU NA ARMADILHA DE ABAIXAR OS PREGOS SEM NENHUM PLANEJAMENTO!









ESTRANHO...  
ESTOU ACHANDO A  
JANAÍNA MAIS...  
HUMILDE!



FIGUEI SABENDO QUE  
VOCÊS FORAM FALAR  
COM O TAL NAMORADO  
DA DONA CELESTE!

QUE É ISSO,  
MENINA! ELES  
SÓ SÃO  
AMIGOS!



POR QUE NÃO ME  
CHAMARAM? SE EU  
FOSSO COM VOCÊS,  
TALVEZ NÃO FIZESSE  
TANTAS BESTEIRAS...

TÁ ARREPENDIDA?  
NÃO FOI POR  
FALTA DE AVISO!



ESTOU QUASE SEM  
DINHEIRO PARA COMPRAR  
MAIS PRODUTOS! OS  
FORNECEDORES ESTÃO NO  
MEU PÉ! NÃO SEI MAIS O  
QUE FAÇO!



JUREMA! A  
POBREZINHA ESTÁ  
SOFRENDO!

É VERDADE! MAS  
O QUE EU POSSO  
FAZER?



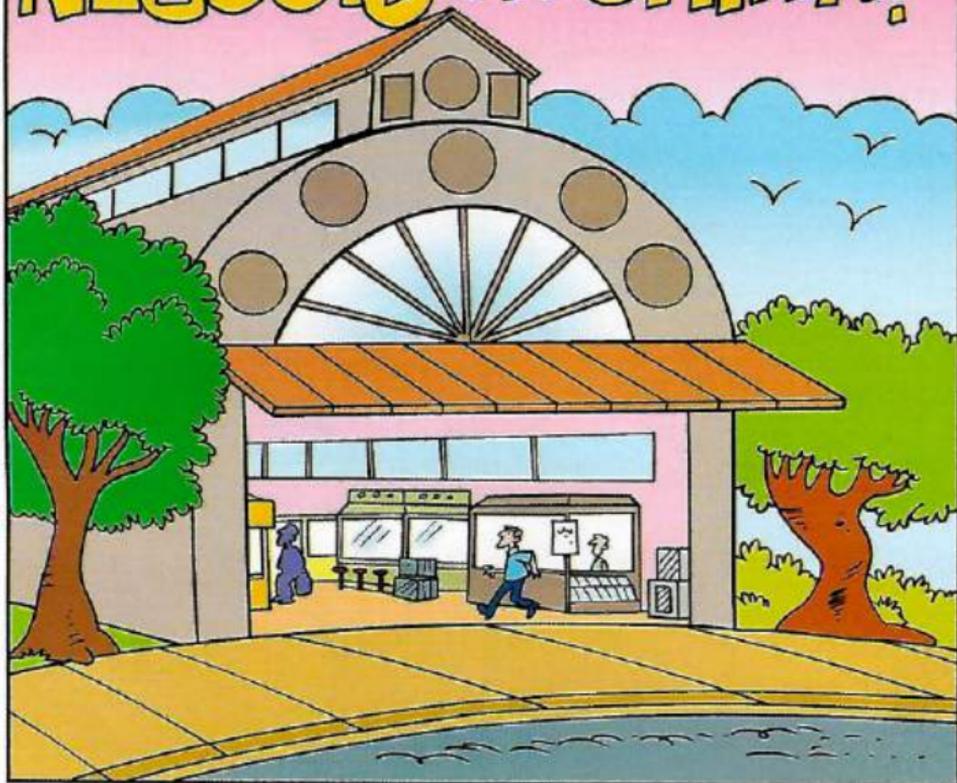
LEMBRA DAQUELA  
IDÉIA DOS  
CONCORRENTES  
SE UNIREM PARA  
COMPRAR COISAS  
JUNTOS?

IDÉIA QUE  
VOCÊ  
SEMPRE FOI  
CONTRA!



ESTE É O MERCADO CENTRAL DE MANAUS, CONSTRUÍDO À BEIRA DO RIO NEGRO!  
AMÉRICO O CONHECE BEM, POIS QUANDO ERA CRIANÇA, ACOMPANHAVA SEMPRE  
SEU PAI, QUE ERA COMERCIANTE!

# NEGÓCIO DA CHINA!



AMÉRICO LEMBRA QUE VENDIAM  
GALINHAS ALI: ABATIDAS OU VIVAS!



QUANDO COMPLETOU O 2º GRAU,  
DECIDIU COMPRAR TAMBÉM UM  
BOXE NO MERCADO!



LOGO PERCEBEU QUE A TENDÊNCIA ERA O ARTESANATO!

HUM... ACHO MUITO BONITO OS ENTALHOS DE MADEIRA!



SEI QUE CADA LUM TEM SEU GOSTO, MAS GOSTO DE COMPRAR PARA MELHOR BOXE O QUE EU ACHO BONITO!



AMÉRICO! VOCÊ TEM ESTE TIPO DE ARTESANATO?

NÃO, MAS POSSO ENCOMENDAR!



É... ÀS VEZES COMPRO COISAS QUE NÃO GOSTO MUITO, MAS SE O CLIENTE ENCOMENDA... ELE SEMPRE TEM RAZÃO, NÃO É?



"QUANDO VOU COMPRAR DO FORNECEDOR, SEMPRE DOLI UMA CHORADINHA!"



"É QUE EU SEI QUE QUEM VAI COMPRAR DE MIM TAMBÉM VAI CHORAR!"



"É COSTUME POR AQUI DAR  
DESCONTOS... AINDA MAIS SE FOR  
COMPRA POR ATACADO!"

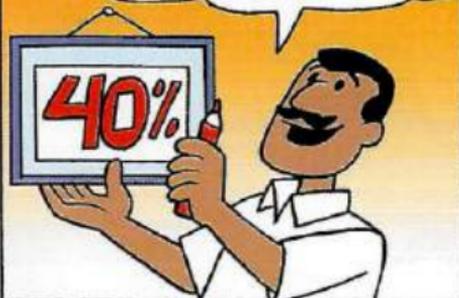
SE EU LEVAR  
CINCO TEM  
DESCONTO?

CLARO!



"POR ISSO PRECISO CALCULAR BEM  
O PREÇO, PARA DEPOIS NÃO  
CHORAR... COM O PREJUÍZO!"

MINHA MARGEM DE LUCRO FICA  
SEMPRE NA MÉDIA DE 40%!



"PARA FAZER MEU PREÇO, CALCULO O  
QUE GASTO COM MANUTENÇÃO, LUZ,  
TELEFONE, ENCARGOS DA FIRMA."

E JÁ VOU SEPARANDO O DINHEIRO  
PARA REPOR A MERCADORIA QUANDO  
ELA ESTIVER QUASE ACABANDO!



É QUE EU NÃO TENHO LUGAR PARA  
GUARDAR NADA, ENTÃO, MEU ESTOQUE  
É O QUE EU TENHO AQUI EXPOSTO!



NA HORA DE ARRUMAR MEU BOXE,  
COLOCO AS BIJUTERIAS LÁ NA FRENTE,  
PORQUE SÃO MAIS BARATINHAS!

MAS TAMBÉM COLOCO ALGUMAS  
COISAS QUE CHAMAM A ATENÇÃO  
DE QUEM PASSA!





"AINDA BEM QUE ELES VÊM COM  
INTÉRPRETE!"

ELES!



"OS CHINESES PEDEM MUITISSIMO  
DESCONTO! MAS COMO EU JÁ ESTOU  
PREPARADO... EU POSSO ABAIXAR  
O PREÇO!"

FAÇO TUDO POR  
R\$ 70!



HI! HI!  
HI!

BZZ! BZZ!  
BZZ!



ELE ESTÁ ME  
PERGUNTANDO POR QUE  
VOCÊ CONTINUA SORRINDO  
MESMO ABAIXANDO SEUS  
PREÇOS!

DIGA QUE  
É PORQUE  
GOSTO  
DO MEU  
TRABALHO!



E TAMBÉM PORQUE ESTOU  
FAZENDO UM NEGÓCIO DA  
CHINA! HÊ! HÊ! HÊ!



NOSSO AMIGO  
AMÉRICO SABE QUE  
SEUS CLIENTES  
ADORAM PECHINCHAR!  
MAS ISSO NÃO  
SIGNIFICA QUE ELE VAI  
ABAIXANDO OS PREÇOS  
SEM MAIS NEM MENOS!  
AMÉRICO SABE EXATAMENTE  
QUE SEU PREÇO DEVERÁ SER  
SUFICIENTE PARA SUBSTITUIR A  
MERCADORIA, PAGAR SUAS CONTAS E  
DAR LUCRO! ASSIM ELE CALCULA UM  
VALOR MÁXIMO E MÍNIMO QUE SEU  
PREÇO PODE CHEGAR! E DEIXA O  
CLIENTE FELIZ!



FIM



**Presidente do Conselho Deliberativo Nacional**  
Armando Monteiro Neto

**Diretor Presidente**  
Paulo Tarciso Okamoto

**Diretor de Administração e Finanças**  
César Rech

**Diretor Técnico**  
Luiz Carlos Barboza

**Gerente da Unidade de Atendimento Individual**  
Enlo Pinto

**Coordenação**  
Clarice Veras  
Marcus Vinícius Bezerra

**Equipe Técnica**  
Alexandre Ayres  
Marta Lúcia Scarpini Wickert  
Nélla Del Bianco

**Equipe de Apoio**  
Fábio Fernandes  
Romilda Torres

**Roteiro Original**  
João Abdalla Saad



**DIRETORIA:** Diretor-Executivo Juan Ocerin  
Diretora Unidade de Negócios Infância Lucia Machado  
Diretor Comercial e Marketing Rogério de Sá Jr.  
Diretor de Finanças e Recursos Frederic Zughalb Kocher

REVISTA **SEBRAE** A GENTE SABE, A GENTE FAZ!

© 2005 ZIRALDO. Todos os direitos reservados.

#### **Redação**

**Editora:** Ariete Alonso - [aalonso@edglobo.com.br](mailto:aalonso@edglobo.com.br)  
**Editoras-assistentes:** Cecília Bassarani - [mbassara@edglobo.com.br](mailto:mbassara@edglobo.com.br),  
Luciane Ortiz de Castro - [lcastro@edglobo.com.br](mailto:lcastro@edglobo.com.br)  
**Chefe de Arte:** Adriana Bertolla Silveira  
**Diagramadores:** Elias A. Azevedo, Erick Santos,  
Fernando Makita, Silvana Papa  
**Coordenadora de Produto:** Ariadne G. Castilha  
**Assistente de Redação:** Cláudia Amada  
**Assistentes Administrativos:** Jaqueline da Lima S. Lopes,  
Taniaris Aparecida de Araújo  
**Pintura Eletrônica:** Emília M. Brito (coordenadora),  
Lourdes V. Teodoro  
**Colaboradores:** Roteiro - Artecitera Desenho - Delgado  
**Redação:** Adriana Milani, Ana Paula Perovano, Martha Lopes  
**Diagramação:** Érico R. M. Rosa Secretário de Produção - Marcos  
L. Gimenez, **Pintura Eletrônica:** Luiza Pereira, Roseli T. F. Oliveira,  
Rozil Teixeira França.

#### **The-raldo Estúdio de Arte e Propaganda**

**Direção:** Zivaldo Alves Pinto  
**Criação e Arte:** Zivaldo, Miguel Mendes, Sérgio Martins,  
Charles Bertho, Marco Antonio J. Ferreira, Victor Kiler, Fábio  
Ferreira, Vanderlei Soares.  
**Administração:** Regina Martins, Yvonne Prieto, Nilton Sampaio.

#### **Endereço**

Sede Administrativa, Redação e Correspondência  
São Paulo: Av. Jaguaré, 1.485, São Paulo, SP, CEP 05346-902.

#### **REVISTA SEBRAE - A GENTE SABE, A GENTE FAZ**

é uma publicação da EDITORA GLOBO S.A.  
Distribuidor exclusivo para todo o Brasil: Fernando Chinaglia S/A.

Editora Responsável: Ariete Alonso

**Atendimento ao Leitor**  
Procure o Sebrae mais próximo  
da sua cidade ou escreva para  
Caixa Postal 9686, CEP 70040-976.  
e-mail: [revistasebrae@edglobo.com.br](mailto:revistasebrae@edglobo.com.br)

Impressão:  
Globo Cochrane Gráfica e Editora Ltda



**ANER**

# ONDE ESTÁ O SEBRAE?

**AMAPÁ**  
Av. Emílio Borges, 249  
Barro do Laghetto  
CEP 08026-010 - Macapá - AP  
Tel.: (96) 274.1300

**ACRE**  
Rua Rio Grande do Sul, 378, Centro  
CEP 68925-219 - Rio Branco - AC  
Tel.: (68) 3218.2100

**RIO DE JANEIRO**  
R. Santa Luzia, 495 - 3º andar, Centro  
CEP 20030-049 - Rio de Janeiro - RJ  
Tel.: (21) 703.2020

**PARANÁ**  
Rua Centro, 102,  
Praça Wilton  
CEP 80270-204  
Curitiba - PR  
Tel.: (41) 3330.5800

**MATO GROSSO DO SUL**  
Av. Mato Grosso, 1601, Centro  
CEP 79002-452 - Campo Grande/MS  
Tel.: (670) 703.8911

**MARANHÃO**  
Av. Prof. Carlos Cunha,  
s/nº, Janguru  
CEP 65074-825 - São Luís/MA  
Tel.: (99) 2216.6150

**PARAÍBA**  
Av. Maranhão, 283, Bairro dos Estados  
CEP 58030-261 - João Pessoa/PB  
Tel.: (33) 3218.1000

**PERNAMBUCO**  
Rua Tobiaszko, 300,  
Illa do Recife  
CEP 50770-230  
Recife - PE  
Tel.: (81) 2191.8400

**PIAUÍ**  
Av. Campos Sales, 744,  
Centro/Vila  
CEP 64000-300 - Teresina/PI  
Tel.: (86) 3215.1300

**RIO GRANDE DO NORTE**  
Av. Lima e Silva, 76,  
Luzia Nova  
CEP 59073-520 - Natal/RN  
Tel.: (84) 3215.4800

**MATO GROSSO**  
Av. Heraldo Rubens de  
Macedo, 3599, OPA  
CEP 78000-804 - Cuiabá/MT  
Tel.: (81) 648.1200

**RIO GRANDE DO SUL**  
Rua Sete de Setembro,  
558, Centro  
CEP 91000-100  
Porto Alegre - RS  
Tel.: (51) 3214.3000

**ALAGOAS**  
Rua Dr. Moreira de Gusmão,  
60, Centro  
CEP 31000-565 - Maceió/AL  
Tel.: (32) 3216.1600

**BAHIA**  
Avenida Horácio Casca, 64,  
Largo do Atlântico  
CEP 40095-100 - Salvador - BA  
Tel.: (71) 3233.4200

**SERGIPE**  
Avenida Nelson, 5590  
Aracaju - SE  
Tel.: (72) 2164.7700

**MINAS GERAIS**  
Av. Barão Homem de  
Melo, 213 - Torre Polys  
Bairro Hortolândia - MG  
Tel.: (31) 3239.0300

**SÃO PAULO**  
Rua Vergueiro 117, 2º andar,  
Pavão - CEP 01594-001  
São Paulo - SP  
Tel.: (11) 3377.4500

**PARAÍBA**  
Rua Marizópolis, 1447,  
Bairro do Laranjal  
CEP 58093-358 - Belém/PA  
Tel.: (91) 3161.9000

**CEARÁ**  
Av. Moura e Silva, 277,  
Praça do Comércio  
CEP 30105-010 - Fortaleza/CE  
Tel.: (85) 3255.5900

**RORAIMA**  
Av. Major Wilkens,  
900 - Rio Pardo  
CEP 69311-700  
Boa Vista - RR  
Tel.: (68) 3217.5900

**ESPIRITO SANTO**  
Av. Gerônimo Marinho, 836, Centro  
CEP 28010-003 - Vitória/ES  
Tel.: (71) 3231.6500

**SANTA CATARINA**  
Av. Rio Branco, 611,  
Centro  
CEP 89015-203  
Florianópolis/SC  
Tel.: (48) 221.9900

**AMAZONAS**  
Rua Luciano Marinho, 324, Centro  
CEP 69010-110 - Manaus - AM  
Tel.: (92) 2121.6000

**TOCANTINS**  
332 Norte, Av. EC - 64,  
N. 01 - Plano Diretor Norte  
CEP 77095-006 - Palmas - TO  
Tel.: (63) 3223.3500

**DISTRITO FEDERAL**  
SIA Trecho 6A, Lote 1589  
CEP 71200-030 - Brasília/DF  
Tel.: (61) 2302.1600

**RONDÔNIA**  
Av. Campos Sales, 3471,  
Bairro Zena  
CEP 76000-000 - Porto Velho/RO  
Tel.: (67) 623.1700

**GOIÁS**  
Av. T-3 N. 1000,  
Sulista Buarque  
CEP 74210-200  
Goiânia/GO  
Tel.: (62) 3250.2000

O Sebrae está sempre perto de você.

[www.sebrae.com.br](http://www.sebrae.com.br)

**SEBRAE**

Parceiro das Empresas