

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 JANAINA?

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!











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!















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?



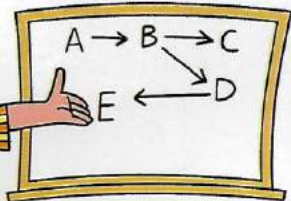
ESSA É UMA INFORMAÇÃO PRECIOSA E DIFÍCIL DE SE CONSEGUIR
SOZINHO. MAS É FÁCIL DE SE OBTER NO SEBRAE! ATRAVÉS DELE
VOCÊ PODE TER ACESSO A PESQUISAS E ANÁLISE DOS MERCADOS
QUE VOCÊ DESEJA E PRECISA PARA SEU PEQUENO NEGÓCIO EVOLUIR!





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 PREÇOS SEM NENHUM PLANEJAMENTO!







AH... FAZ UM
PRECINHO ESPECIAL
PRA MIM, VAI,
JUREMA!

LU! ATÉ
VOCÊ?



OLHA SÓ ESTE TRABALHO DE
ARTESANATO, PENSA NO
TRANSPORTE DELE ATÉ AQUI!



É VERDADE! A QUALIDADE
DELE É ÓTIMA! MAS E
PARCELADO? DÁ PRA
FAZER?

VENDO UM
COLAR IGUAL
A ESSE PELA
METADE DO
PREÇO!



NEM VEM, JANAÍNA! SEI
QUE O SEU COLAR É DE
PLÁSTICO!



EU ESTAVA
BRINCANDO!
HÊ! HÊ! HÊ!




É, JANAÍNA! O CONSUMIDOR
NÃO É BOBO! ELE VÊ
A DIFERENÇA ENTRE
A QUALIDADE DE UM PRODUTO
E OUTRO!

É... EU
SEI!




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?



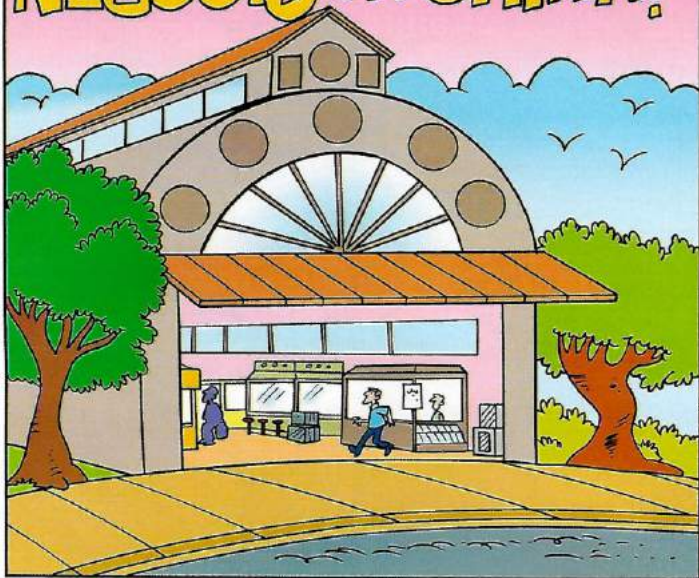
LEMBRA DAQUELA
IDÉIA DOS
CONCORRENTES
SE UNIREM PARA
COMPRAR COISAS
JUNTOS?

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 MELHORA 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 ELAS 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 Kochar

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

© 2005 ZIRALDO. Todos os direitos reservados.

Redação

Editora: Ariete Alonso - aalonso@edglobo.com.br
Editoras-assistentes: Cecília Bassarani - mbassara@edglobo.com.br,
Luciane Ortiz de Castro - 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 Administrativas: 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:** Luzia 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

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.: (62) 3218.2100

RIO DE JANEIRO
R. Santa Luzia, 495 - 3º andar, Centro
CEP 20030-049 - Rio de Janeiro - RJ
Tel.: (21) 3230.5800

PARANÁ
Rua Centro, 102,
Praça Wilson
CEP 80220-000
Curitiba - PR
Tel.: (41) 3230.5800

MATO GROSSO DO SUL
Av. Mato Grosso, 1601, Centro
CEP 79002-450 -
Campo Grande/MS
Tel.: (670) 70.8911

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.: (31) 3218.1000

PERNAMBUCO
Rua Tobiaszko, 300,
Illa do Recife
CEP 50710-230
Recife - PE
Tel.: (81) 2191.8400

PIAUÍ
Av. Campos Sales, 744,
Centro/Vila
CEP 64000-300 - Teresina/PI
Tel.: (86) 3218.1000

RIO GRANDE DO NORTE
Av. Lima e Silva, 76,
Luzia Nova
CEP 59073-520 - Natal/RN
Tel.: (84) 3218.4800

MATO GROSSO
Av. Heraldo Rubeis de
Macedo, 5590-014
CEP 78000-804 - Cuiabá/MT
Tel.: (81) 848.1200

RIO GRANDE DO SUL
Rua Sete de Setembro,
558, Centro
CEP 90000-100
Porto Alegre - RS
Tel.: (51) 3218.2000

ALAGOAS
Rua Dr. Moreira de Gusmão,
60, Centro
CEP 31000-565 - Maceió/AL
Tel.: (32) 3218.1600

BAHIA
Avenida Horácio Casca, 64
Largo do Atalho
CEP 40095-100 - Salvador - BA
Tel.: (71) 3230.5800

SERGIPE
Avenida Nelson, 5590
Aracaju - SE
CEP 45100-450
Tel.: (72) 3218.7700

MINAS GERAIS
Av. Barão Homem de
Melo, 233 - Vila Pólya
Bairro Hortolândia - MG
CEP 31211-020 - Belo Horizonte
Tel.: (31) 3218.1000

SÃO PAULO
Rua Vergueiro 117, 2º andar
Pavilhão - CEP 01594-001
São Paulo - SP
Tel.: (11) 3272.4500

PARÁ
Rua Marizópolis, 1447
Bairro do Laranjal
CEP 66093-358 - Belém/PA
Tel.: (91) 3181.9000

CEARÁ
Av. Moura e Silva, 277
Praça Roberto
CEP 30108-010 - 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) 3231.8500

SANTA CATARINA
Av. Rio Branco, 811
Centro
CEP 88015-200
Florianópolis/SC
Tel.: (48) 3218.9900

AMAZONAS
Rua Luciano Marinho, 324, Centro
CEP 69010-110 - Manaus - AM
Tel.: (67) 2121.6000

GOIÁS
Av. T. J. N. 1000,
Sala Bumbo
CEP 74210-260
Oklahoma/GO
Tel.: (62) 3250.2000

RONDÔNIA
Av. Campos Sales, 3471,
Bairro Zena
CEP 76900-000 - Porto Velho/RO
Tel.: (67) 3231.1700

TOCANTINS
SIA Ed. 64,
332 Norte, Av. Ed. 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

O Sebrae está sempre perto de você.

www.sebrae.com.br

SEBRAE

Parceiro das Empresas