

COMO FORMAR PREÇOS

PARA

ACESSAR MERCADOS

MEI

PASSO 1

Um produto não pode ter qualquer preço. A meta é vender com lucratividade.

PASSO 2

Alguns fatores devem ser analisados para formar um preço justo.

- a) custo + margem (para cada produto ou serviço)
- b) custos e preço da concorrência

Estabeleça critérios para a formação do preço e analise os custos diretos e indiretos, impostos e despesas fixas.

PASSO 3

PASSO 4

É importante saber qual é a meta de venda que garantirá o retorno de investimento.

PASSO 5

A combinação certa entre preço e volume de vendas é a melhor forma de gerar ganhos.

PASSO 6

Formar preço não significa apenas aplicar fórmulas corretas, mas também analisar ações estratégicas que possibilitem praticar os melhores preços, avaliando a realidade de cada produto, do mercado que atua, condições da concorrência e os planos da empresa.

PASSO 7

É importante identificar o mercado que atua (perfil do público/localização/ outros) para conduzir um preço de venda adequado e ser aceito pelo consumidor. Ex: uma garrafa de água mineral pode ter preços diferenciados de acordo com cada estabelecimento onde é comercializado.

PASSO 8

Analisar o preço da concorrência, na sua formação de preço, também interfere no seu posicionamento no mercado.

PASSO 10

Adote uma metodologia de cálculo que mais se adequa com sua estratégia de mercado.

Uma forma simples para se chegar ao preço de venda é através da análise dos custos. Porém, é importante ressaltar a importância da análise da concorrência e do público alvo.

$$PV = \frac{CTU}{1 - MD}$$

PV = Preço de Venda

CTU = Custo Total Unitário = $\frac{\text{Custos Fixos} + \text{Custos Variáveis}}{\text{Quantidade Produzida}}$

MD = Margem Desejada - o quanto pretende ganhar em cada unidade produzida (exemplo: 30% = 0,30)

www.ba.sebrae.com.br 0800 570 0800



SebraeBahia

SEBRAE

Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Bahia