

Formação de preço

CONSIDERAÇÕES SOBRE PREÇO

O preço se define a partir do público a quem se dirige o produto e como a empresa se coloca em relação aos produtos e serviços dos concorrentes.

Por isso, depende de quatro critérios:

- Custo: o preço deve, no mínimo, cobrir todos os custos variáveis e fixos.
- Demanda: quanto maior a demanda, maior o preço que pode ser cobrado.
- Concorrência: o preço precisa ser competitivo
- Valor percebido pelo cliente

Quando os custos não são calculados de maneira precisa e os preços de venda são obtidos “no chutômetro”, ocorrem diversos problemas, tais como:

- Preço de venda abaixo do real, o que diminui os lucros da empresa.
- Preço de venda acima do real, o que dificulta as vendas.
- Fabricação de produtos que dão pouco lucro, no lugar de outros mais rentáveis.
- Esforço de venda não orientado para produtos mais lucrativos.
- Dificuldade para identificar e fixar ações para redução de custos.

ATENÇÃO! Antes de aprender como calcular o preço de um produto ou serviço, é necessário que você conheça quais são os custos do empreendimento. **Os custos são divididos em 2 tipos: os fixos e os variáveis.**

Os custos fixos são os gastos que **não** variam com a quantidade de produtos fabricados e/ou vendidos e serviços prestados. São os custos que seu negócio **irá ter independentemente** de quantos encomendas/pedidos teve naquele mês. Ex: aluguel, água, salários fixos de CLT, impostos fixos independentes de vendas etc.

Os custos variáveis sobem quando se aumenta a produção, a comercialização e/ou a prestação de serviço. Ou seja, **só possui estes custos quando seu negócio tem algum pedido/encomenda**. Ex: matéria-prima, comissões sobre venda, mão-de-obra paga por produção/serviço, impostos que variam com a venda, embalagens, etc.

Também é importante saber o que é margem de contribuição:

Margem de contribuição é a quantia que você vai colocar em cada produto/serviço que você oferece para pagar os seus custos fixos. Ou seja, é a margem de contribuição de seus produtos/serviços para pagar seu custo fixo.

Para chegar nele, você deve dividir seu custo fixo com a quantia de produtos/serviços projetados para venda em cada mês.

1 - Calculando os Custos Fixos

<i>Descrição</i>	<i>Custo Total mensal (R\$)</i>
Aluguel	
Condomínio	
IPTU	
Água	
Energia Elétrica	
Telefone	
Honorários do contador	
Manutenção dos equipamentos (% por mês)	
Material de Limpeza	
Material de escritório	
Transporte/combustível	
Taxas fixas diversas	
Funcionário contratado CLT	
Pró-labore (retirada/pagamento do dono do negócio)	
Alimentação de funcionários	
Outros, etc	
TOTAL	

2 - Calculando a projeção de vendas mensal: é preciso calcular sua projeção de vendas para chegarmos no valor da sua margem de contribuição. Para isso, escolha os principais produtos/serviços que você oferece e faça uma projeção de quanto você venderá por mês em quantidade.

<i>Produto/Serviço</i>	<i>Previsão de vendas mensal</i>
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
6.	
Soma da previsão de todas as vendas dos produtos/serviços no mês	

3 - Calculando sua Margem de Contribuição:

É a quantia com a qual cada produto ou serviço vai contribuir para pagar os custos fixos do negócio. Para calcular a Margem de Contribuição é preciso somar todos os custos fixos mensais e dividir pela quantidade de produtos ou serviços vendidos por mês:

<i>Custo Fixo Total (Mensal)</i>	<i>÷ Previsão de Vendas Total (soma da quantidade de produtos/serviços que serão vendidos em um mês)</i>	<i>= Margem de Contribuição</i>

4 – Calculando os Custos Variáveis

São todos os custos que variam diretamente com a quantidade de produtos/serviço vendida (matéria-prima, embalagem, insumos, comissão do vendedor, mão-de-obra que recebe por produção, etc.). Para cada segmento, deve-se verificar os impostos que incidem diretamente sobre o preço de venda a ser praticado na comercialização do produto ou serviço.

Nome do Produto/Serviço 1:

<i>Custo variável produto/serviço 1</i>	<i>Valor (\$)</i>
<i>1. Mão-de-obra para fazer o produto/serviço</i>	
<i>2. Imposto sobre o serviço/produto</i>	
<i>3. Materiais (linha, etc)</i>	
<i>4. Comissão sobre a venda</i>	
<i>5</i>	
<i>6</i>	
<i>7</i>	
<i>8</i>	

Total por unidade Produto/Serviço: R\$

Nome do Produto/Serviço 2:

Custo variável produto/serviço 2	Valor (\$)
1. Mão-de-obra para fazer o produto/serviço	
2. Imposto sobre o serviço/produto	
3. Materiais (linha, etc)	
4. Comissão sobre a venda	
5	
6	
7	
8	

Total por unidade Produto/Serviço: R\$

Nome do Produto/Serviço 3:

Custo variável produto/serviço 3	Valor (\$)
1. Mão-de-obra para fazer o produto/serviço	
2. Imposto sobre o serviço/produto	
3. Materiais (linha, etc)	
4. Comissão sobre a venda	
5	
6	
7	
8	

Total por unidade Produto/Serviço: R\$

5. Definindo o Preço Final

Antes de definir o preço final do seu produto/serviço, descubra qual é o seu custo total. Para isso, some na tabela a seguir os custos variáveis e margem de contribuição de cada produto/serviço seu, obtidos nas etapas anteriores:

Soma de todos os custos (custo variável + margem de contribuição de cada produto):

<i>Nome do produto</i>	<i>Custo Variável Valor (R\$)</i>	<i>+ Margem de Contribuição Valor (R\$)</i>	<i>= Total Soma do custo variável + margem de contribuição</i>
1.			
2.			
3.			

Para a definição do preço final do seu produto/serviço, baseie-se no preço de mercado de produtos/serviços iguais ou similares, que são oferecidos pelos seus concorrentes. Analise as seguintes questões, antes de definir o seu preço:

- Meu produto/serviço é igual ao produto/serviço dos concorrentes ou ele possui um grande diferencial, pelo qual eu posso cobrar mais?
- O preço de mercado cobre o custo total do meu produto?
- Qual a minha estratégia para concorrer no mercado (preço baixo, preço médio,...)?
- Meu público-alvo está disposto a pagar quanto pelo meu produto?

Levando em conta estas reflexões, marque no quadro a seguir o preço de mercado do produto/serviço e defina qual será o seu preço final.

PRODUTO/SERVIÇO 1:

Preço de mercado do produto/serviço 1: R\$

Preço final do produto/serviço 1: R\$

Agora, chegou a hora de você descobrir qual será o lucro obtido com o produto/serviço. Utilize a seguinte fórmula e o espaço abaixo para calcular:

Preço final – Custo total – Impostos - Comissões = LUCRO

R\$ _____ - R\$ _____ - R\$ _____ - R\$ _____ = R\$ _____
 (preço final) (custo total) (imposto) (comissões) (lucro)

Preço Final do Produto/Serviço 1:

Valor para o caixa do empreendimento:

PRODUTO/SERVIÇO 2:

Preço de mercado do produto/serviço 2: R\$

Preço final do produto/serviço 2: R\$

Agora, chegou a hora de você descobrir qual será o lucro obtido com o produto/serviço. Utilize a seguinte fórmula e o espaço abaixo para calcular:

Preço final – Custo total – Impostos - Comissões = LUCRO

R\$ _____ - R\$ _____ - R\$ _____ - R\$ _____ = R\$ _____
(preço final) (custo total) (imposto) (comissões) (lucro)

Preço Final do Produto/Serviço 2: R\$

Valor para o caixa do empreendimento: R\$

PRODUTO/SERVIÇO 3:

Preço de mercado do produto/serviço 3: R\$

Preço final do produto/serviço 3: R\$

Agora, chegou a hora de você descobrir qual será o lucro obtido com o produto/serviço. Utilize a seguinte fórmula e o espaço abaixo para calcular:

Preço final – Custo total – Impostos - Comissões = LUCRO

R\$ _____ - R\$ _____ - R\$ _____ - R\$ _____ = R\$ _____
(preço final) (custo total) (imposto) (comissões) (lucro)

Preço Final do Produto/Serviço 3: R\$

Valor para o caixa do empreendimento: R\$

Agora, reflita:

1 - O lucro obtido com o seus produtos/serviços são satisfatórios?

Se sim, parabéns! Você chegou a um preço adequado para o seu produto/serviço.

Se não, você possui algumas opções:

- Diminuir os custos variáveis;
- Diminuir os custos fixos;
- Aumentar a quantidade de produtos/serviços vendidos;
- Aumentar o preço final.

Se ainda assim, o lucro não for satisfatório, leve em consideração a possibilidade de deixar de produzir esse produto ou prestar esse serviço e focar em outros, que tragam um lucro maior.

2 – Deste valor, quanto irá para o caixa do empreendimento (que poderá ser utilizado para fazer investimentos em infra-estrutura, para comprar matéria-prima, etc.)?