

Manual sobre como

PRECIFICAR PRODUTOS & SERVIÇOS

E Garantir Mais Qualidade
nas Vendas



ÍNDICE

03

Introdução

04

Entenda a importância da precificação correta de serviços e produtos

07

Quais são as formas mais comuns de precificação?

08

Confira o passo a passo da precificação correta dos seus produtos e serviços!

10

Tenha auxílio especializado para garantir a precificação correta!

11

Nós, da Orsi Junior Contabilidade, pensamos no futuro de sucesso da sua empresa e vamos te ajudar!

12

Contato

INTRODUÇÃO

O preço de venda dos seus serviços e produtos está correto? Você já parou para pensar e analisar essa questão?

Saiba que a precificação correta dos seus produtos e serviços é muito importante para o bom funcionamento da sua empresa e para que ela não sofra prejuízos.

O ato de precificar de forma correta inclui vários princípios e nunca deve ser feito apenas no “achismo” do que realmente é o preço justo. É necessário que cubra os preços de produção, encargos e ainda mantenha um valor competitivo para o mercado em que o negócio atua.

E se você sente que ainda não sabe como precificar seus serviços corretamente, ou quer ajuda para entender melhor esse processo, você está no lugar certo.

Aqui, nós te auxiliaremos com um passo a passo simples, mas completo para fazer essa tarefa. Aqui, você terá acesso a um manual feito pelos nossos especialistas para te ajudar.

Boa leitura!

ENTENDA A IMPORTÂNCIA DA PRECIFICAÇÃO CORRETA DE SERVIÇOS E PRODUTOS

A prestação de serviços e a venda de produtos têm crescido cada vez mais e vem ganhando força. Muitas empresas já mudaram de produtos para prestação de serviços, e o mercado é promissor, pois há grandes oportunidades de crescimento nessa área. Mas há também diversas empresas que, por meio da venda de produtos, fazem grande sucesso!

Podemos destacar empresas de grande relevância que entraram nesse mercado e hoje são conhecidas pelo seu sucesso, como a Netflix e o Spotify, com a prestação de serviços, e a Nike e a Adidas, com a venda de produtos.

Assim, com essa transformação no mercado atual e a alta demanda, surge o desafio da precificação. Afinal, como definir o preço ideal de um serviço ou de um produto? Quais elementos e particularidades a empresa deve observar?

Se essas são as perguntas que estão na sua mente, você está no lugar certo.



Precificar corretamente um serviço/produto não é uma tarefa simples, pois alguns pontos precisam de atenção, como:

- **Simultaneidade:** Não é possível separar seus serviços. Por exemplo, em um laboratório de análises clínicas, a produção e o consumo do exame médico ocorrem juntos.
- **Intangibilidade:** A prestação de serviços não é tangível, ou seja, não é possível tocar no serviço assim como ocorre na compra de produtos. O conhecimento técnico do profissional e a forma como ele trabalha não são tão simples de serem mensurados.
- **Perecibilidade:** Um serviço não pode ser armazenado, devolvido ou comercializado novamente. Assim, eles são perecíveis e costumam ser usufruídos durante o período acordado no contrato.
- **Variabilidade:** A qualidade e a consistência do serviço podem variar de acordo com o profissional, o serviço prestado, etc.



No caso dos produtos:

- Atenção à mão de obra, material usado e o tempo são fatores que devem ser mensurados.
- **Marca:** muitas pessoas compram produtos, como, por exemplo, sapatos da Nike, sem nem saber quem é o vendedor, mas sim por já conhecer a marca. Então, ter marcas boas e reconhecidas te ajudarão na venda.
- **Benefício e resultado:** você deve entregar os valores e os benefícios, mostrar tudo isso para o seu cliente desde o primeiro contato, etc.

Falando agora da importância do ato de precificar corretamente um serviço, podemos destacar que fazer uma precificação adequada e correta é muito importante para manter a saúde financeira da sua empresa, pois colocar um preço alto ou baixo demais afasta os clientes.

Assim como colocar um preço mais baixo pode comprometer o fluxo de caixa e acabar gerando graves prejuízos para você.



QUAIS SÃO AS FORMAS MAIS COMUNS DE PRECIFICAÇÃO?

Existem três que são as mais conhecidas e as quais vamos destacar abaixo, mas você precisa ter em mente que não há regras. Você deve analisar a forma mais adequada de acordo com a estratégia do seu negócio.

Precificação com base nos custos

Esse é o modelo mais simples e fácil e leva em consideração os custos necessários para que o serviço/produto seja ofertado ao cliente. Nesse caso, vale ressaltar que alguns elementos são difíceis de serem avaliados, como é o caso do tempo de um profissional.

Precificação com base na concorrência

Caso não consiga mensurar os seus custos, é possível fazer a precificação com base nos preços praticados pela sua concorrência. No entanto, empresas que estão em fase inicial podem enfrentar dificuldades para competir com as grandes marcas do mercado.

Precificação com base na demanda

Esse modelo afirma que o preço deve ser coerente com aquilo que o consumidor está disposto a pagar. Embora seja um método inteligente, deve-se garantir que o valor cobrado esteja acima dos custos, pois se não estiver, o negócio deixa de ser viável.

CONFIRA O PASSO A PASSO DA PRECIFICAÇÃO CORRETA DOS SEUS PRODUTOS E SERVIÇOS!

Agora, depois de entender um pouco mais sobre a precificação de produtos e serviços e sua importância, está na hora de receber o nosso passo a passo para aplicá-lo na sua empresa e garantir a sua saúde financeira.

1. Registre custos e despesas

O primeiro passo para o processo de precificação de serviços e produtos é identificar todos os custos e todas as despesas que a sua empresa terá para atender com qualidade às demandas dos seus clientes.

Desse modo, é importante registrar todos os aspectos, como, por exemplo: mão de obra, equipamentos, marketing, suporte e matéria-prima. Com esses dados, você conseguirá chegar a um valor que realmente seja justo para cobrir as despesas e gerar lucro para o negócio.

2. Considere o valor que o cliente está disposto a pagar

Um ponto muito importante na hora de precificar seus serviços é levar em consideração o quanto o seu cliente está disposto a pagar e chegar a um valor que seja coerente para as duas partes.



3. Observe os preços praticados pela concorrência

Uma das melhores formas de precificar seus serviços é se baseando na sua concorrência. Assim você pode estar por dentro do quanto eles estão cobrando e tornar o seu preço mais atrativo. Por isso, você deve fazer uma pesquisa e observar se o seu valor está compatível e competitivo.

Aliás, lembre-se que cobrar muito acima pode prejudicar o crescimento do negócio, mas praticar um preço muito abaixo da realidade afeta os seus lucros e a saúde financeira da sua empresa.

4. Considere o valor agregado do seu serviço/produto

Um serviço tem diversos elementos agregados e isso deve ser considerado no momento da precificação. Por isso, depois de todas as análises anteriores, você precisa verificar a comodidade que o serviço dá ao cliente e verificar a qualidade do atendimento e do serviço, por exemplo.

Vale a pena destacar que o consumidor contemporâneo está disposto a pagar mais por uma experiência diferenciada. Por isso, quanto mais eficiente é o serviço/produto, melhor será o seu valor de mercado.

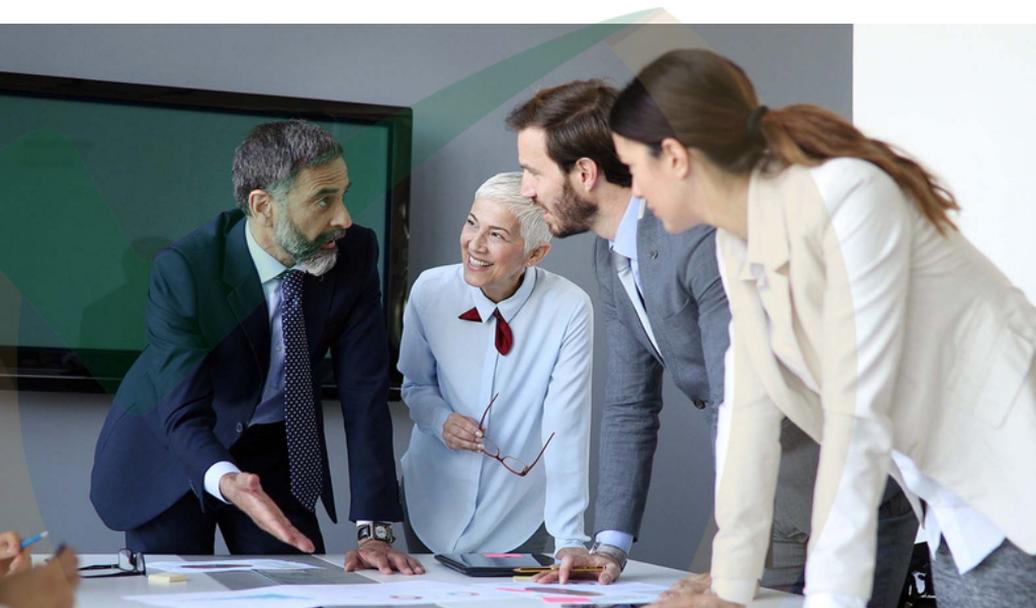


TENHA AUXÍLIO ESPECIALIZADO PARA GARANTIR A PRECIFICAÇÃO CORRETA!

Contar com a ajuda de um profissional qualificado para te auxiliar a precificar seus produtos e serviços da melhor forma possível é essencial, para que você possa garantir mais lucratividade e preços justos e não afetar a saúde financeira da empresa.

Dessa forma, os profissionais certos vão garantir todos esses aspectos e mais: a segurança de você não cometer erros que vão impactar diretamente no seu crescimento empresarial.

E para isso, nós, da Orsi Junior Contabilidade, podemos te auxiliar de forma próxima e eficiente.



NÓS, DA ORSI JUNIOR CONTABILIDADE, PENSAMOS NO FUTURO DE SUCESSO DA SUA EMPRESA E VAMOS TE AJUDAR!

Possuímos profissionais especializados e preparados para tirar as suas dúvidas sobre o assunto e para auxiliar nesse momento crucial da sua empresa, que é a precificação correta dos seus produtos e serviços.

A precificação incorreta não precisa mais ser um problema. Com o apoio correto, essa gestão será realizada com segurança e eficiência e você contará com os melhores profissionais.

O futuro do seu negócio depende do seu empenho e das parcerias que você vai firmar em prol dele, e um apoio contábil de qualidade será essencial para que a sua empresa possa evoluir com organização e planejamento e aumentar a competitividade no mercado em que ela atua.

Se essa é a parceria que você estava buscando, nós vamos te ajudar.

Basta entrar em contato conosco para que possamos mostrar o caminho a fim de te ajudar nesse processo de forma correta e sem erros, proporcionando os melhores benefícios.

Entre em contato!

Estes são os nossos canais de **comunicação**

Por meio deles, você pode esclarecer suas dúvidas, dar sugestões e abrir solicitações de contato e orçamentos.



Telefones

(31) 3817 - 1123

(31) 98488 - 8125



Endereço

Travessa Mário Bonfatti, 01, salas 706 e 707,
Centro, Ponte Nova/MG. CEP: 35430-018.



E-mail:

leoni@orsjrcontabilidade.com.br