

Formação de preço para vender mais no fim de ano

Quem eu sou?

Deivid Genro

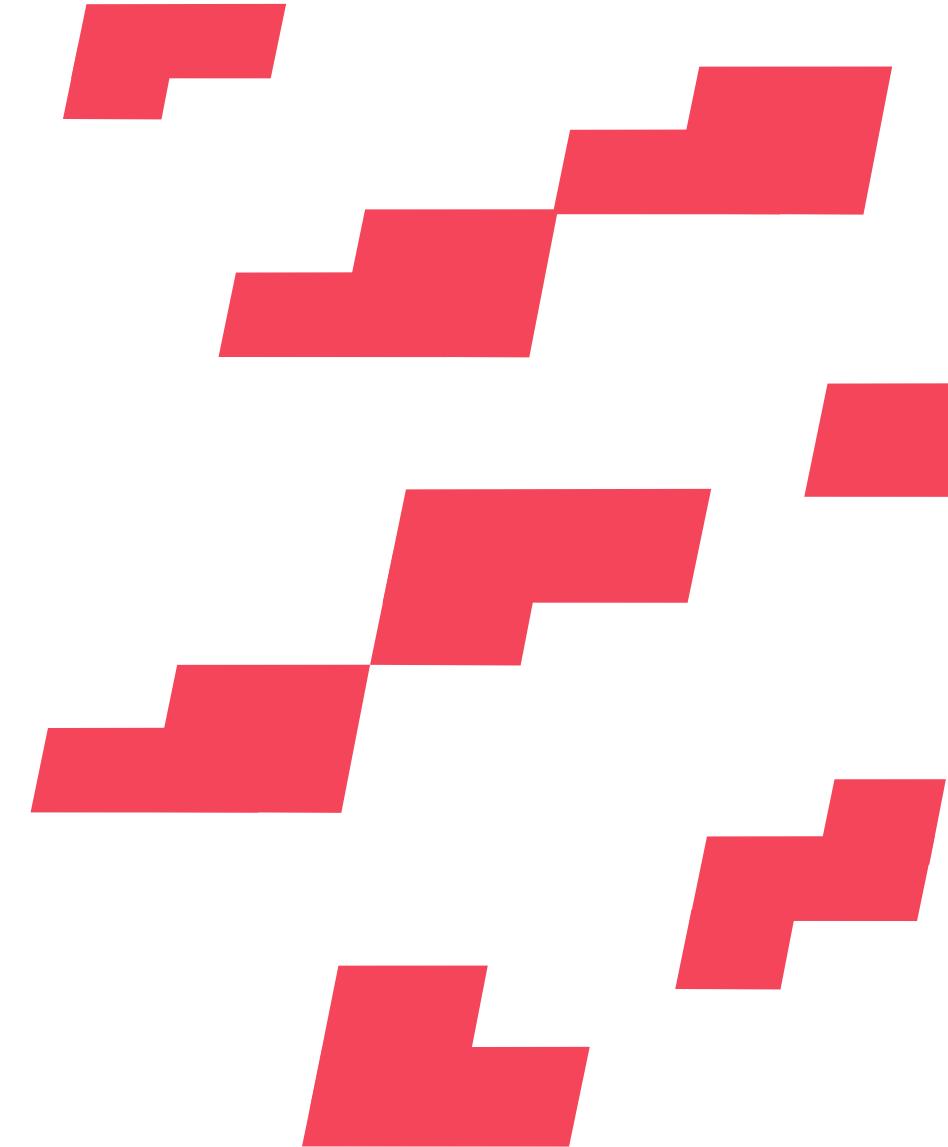
Bacharel em administração de empresas pelo Unisinos, MBA em Gestão de Projetos UNILASALLE e MBA de Gestão de Inovação FGV. Atua desde 2019 na orientação de empreendedores, micro e pequenos empresários em temas como planejamento, finanças, marketing e outros.



De forma geral, quais fatores influenciam mais suas decisões de compra?



**Preço faz
parte da
estratégia
de vendas**



Preço

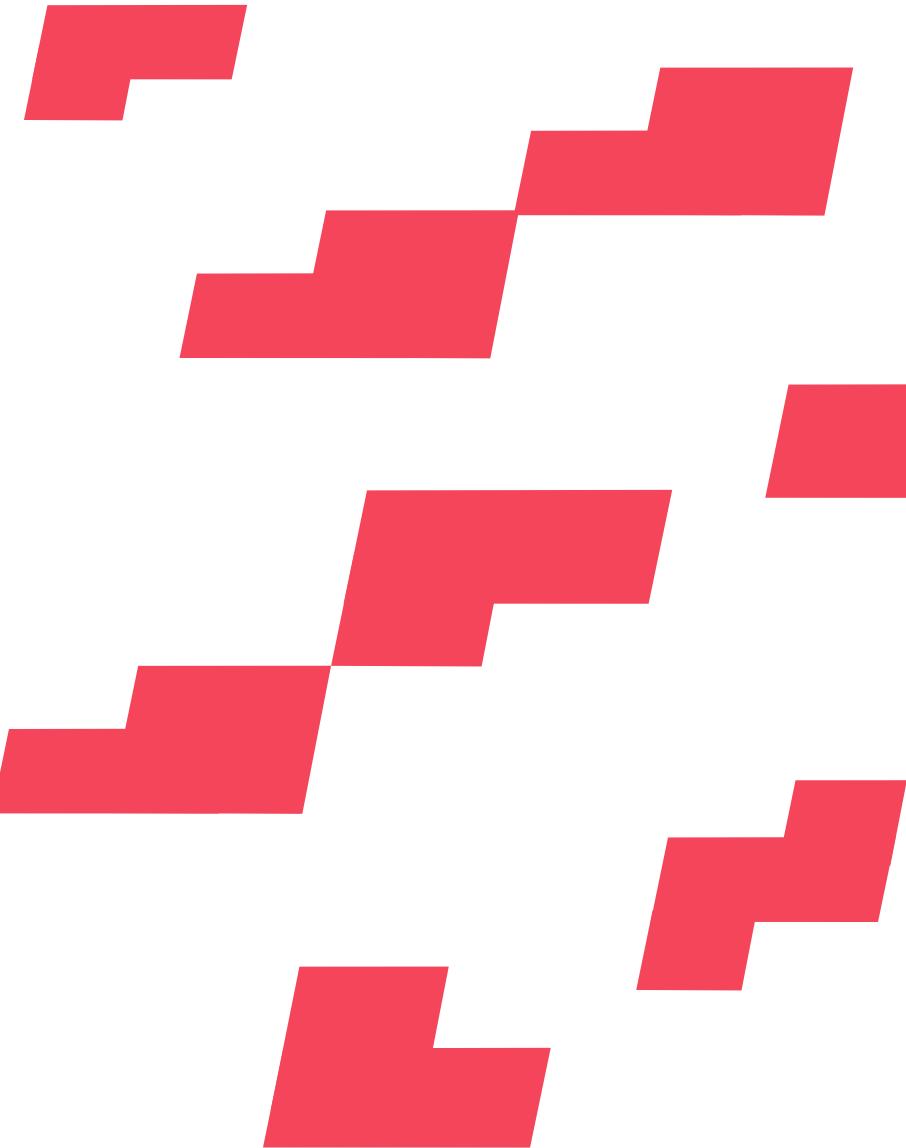
Internos

- Margem de lucro;
- Custos;
- Capacidade de investimento;
- Produção e operações, entre outros;

Externos

- Posicionamento de mercado;
- Percepção de valor;
- Comportamento do cliente;
- Concorrência, entre outros;

**Preço certo
vende mais!**



Preço

O que considerar?

Financeiros

- Custos direto de mercadoria ou produção;
- Custos de venda (taxas de cartão, comissão de vendas e impostos);
- Custos fixos (aluguel, telefone, contador e salários);
- Lucro;

Mercado

- Tendências de mercado;
- Movimentos da concorrência;
- Posicionamento (baixo preço, premium, exclusividade e outros);
- Comportamento do consumidor e valor percebido;

Margem de contribuição

**É o valor que sobra da sua venda
depois de você pagar todos os
custos e *despesas variáveis.**

*Dependem da produção/venda.

Exemplo: Matéria-prima, impostos e comissões.

Margem de contribuição

Custos da Mercadoria

Cálculo do Custo da Mercadoria			
	Mercadoria	Aliquota	Valor
1.0	Valor da Compra		15,00
	IPI (+)	0,00%	-
1.1	Valor Total da Compra		15,00
	ICMS de outro Estado (+)	0,00%	-
	ICMS a Recuperar	0,00%	-
	Frete Sobre Compras	-	1,00
	Outros Custos (+)	-	-
1.2	CUSTO DA MERCADORIA		16,00

Margem de contribuição

Despesas de Comercialização

2.0 DESPESAS DE COMERCIALIZAÇÃO	
Despesas Comercialização	%
ICMS sobre Vendas	0,00%
COFINS (3 %)	0,00%
PIS (0,65 %)	0,00%
2.1 COMISSÕES E EMBALAGENS	2,00%
IMPOSTOS SOBRE VENDAS	7,80%
IPI	0,00%
Contribuição social (1%)	0,00%
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	36,90%

Consulte o seu contador!

Preço de Venda (Atual) – Custo da Mercadoria = Margem de Contribuição (MC)
(MC/Preço de venda)*100= % MC

Margem de contribuição

Exemplo

Preço de Vendas Atual	R\$ 30,00
Custo da Mercadoria	R\$ 16,00
Comissões	R\$ 0,60
Impostos	R\$ 2,34
Margem de Contribuição	R\$ 11,06
% MC	36,87%

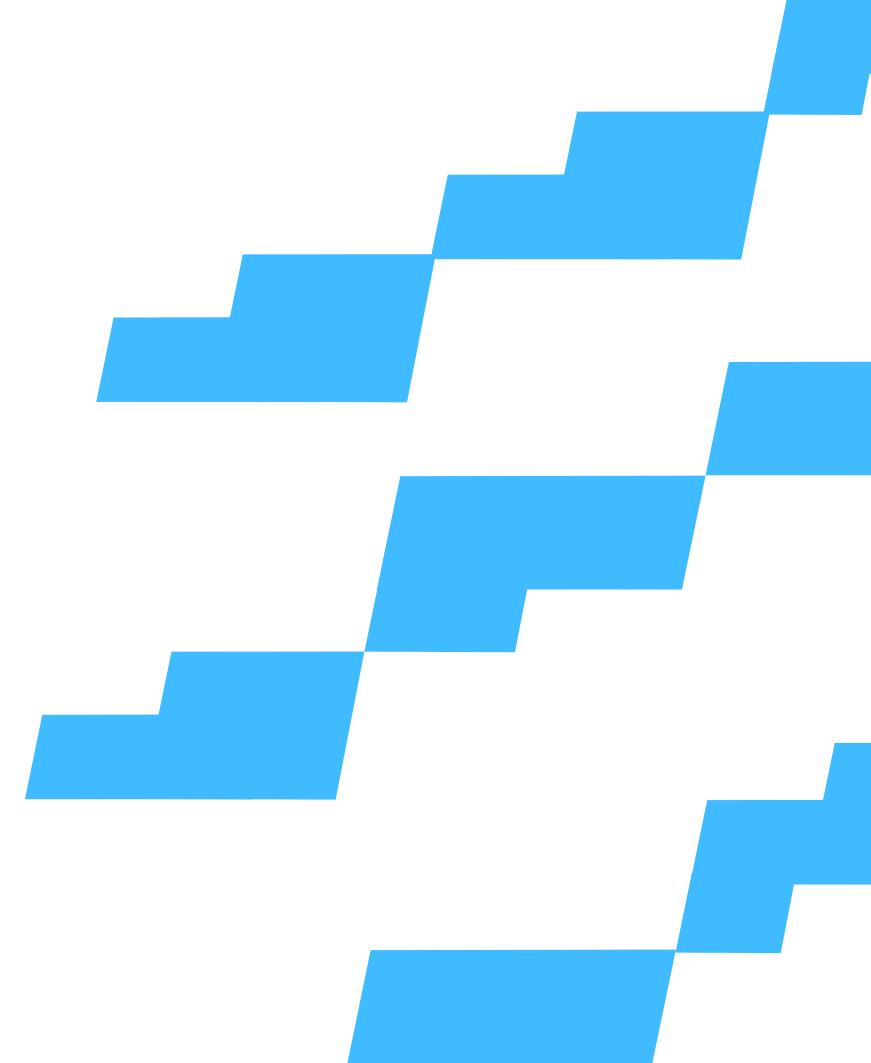
MC ≠ LUCRO

Preço de venda (atual) – (Custo da mercadoria + Despesas de vendas) = Margem de contribuição (MC)
 $(MC/\text{Preço de venda}) * 100 = \% \text{ MC}$

Dica: Também pode usado para avaliar a saúde da operação da empresa.

Markup

**É um índice multiplicador que você
aplica sobre o custo do produto
para chegar ao preço de vendas.**



Markup

Markup = $1/(1 - (\% \text{ Total de Despesas de Comercialização}/100))$

2.0 DESPESAS DE COMERCIALIZAÇÃO		
	Despesas Comercialização	
	ICMS sobre Vendas	%
	COFINS (3 %)	0,00%
	PIS (0,65 %)	0,00%
2.1	COMISSÕES E EMBALAGENS	2,00%
	IMPOSTOS SOBRE VENDAS	7,80%
	IPI	0,00%
	Contribuição social (1%)	0,00%
	MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	36,90%
2.2	(%) TOTAL DE DESPESAS DE COMERCIALIZAÇÃO	46,70%

Markup

Markup = $1 / (1 - (\% \text{ Total de Despesas de Comercialização} / 100))$

1. $\text{Markup} = 1 / (1 - (46,70 / 100))$
2. $\text{Markup} = 1 / (1 - 0,467)$
3. $\text{Markup} = 1 / 0,533$
4. $\text{Markup} = 1,88$

Markup

Preço de venda = Custo do produto X Markup

1. Preço de venda = $16 \times 1,88$
2. Preço de venda = R\$ 30,02

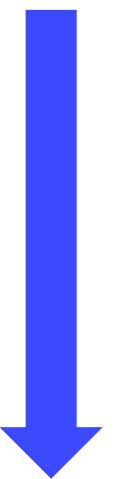
Ponto de Equilíbrio

O momento em que **Receita Total e Custos e Despesas Totais se equilibram**. É o ponto em que a empresa deixa de ter prejuízo e passa cobrir os seus próprios custos. É o nível mínimo de vendas para a empresa não ter prejuízo.

Ponto de Equilíbrio

Prejuízo

A
B
A
I
X
O



Ponto de Equilíbrio

A
C
I
M
A



Lucro

Ponto de Equilíbrio

P.E. (qtd) = $\frac{\text{Custos e Despesas fixas}}{(\text{Preço de venda} \times (\% \text{Margem de Contribuição}/100))}$

P.E. (\$) = $\frac{\text{Custo e despesas fixas}}{(\% \text{Margem de Contribuição}/100)}$

Ponto de Equilíbrio

$$\text{P.E. (qtd)} = \frac{\text{Custos e Despesas fixas}}{(\text{Preço de venda} \times (\% \text{Margem de Contribuição}/100))}$$

Custos e despesas fixas

Exemplos:

- Aluguel;
- Pró-labore;
- Salários;
- Contador;
- DAS MEI;
- Luz;
- Internet;
- Água; e
- Outros.

$$1. \text{ P.E. (qtd)} = 6500 / (30,02 \times (36,90/100))$$

$$2. \text{ P.E. (qtd)} = 6500 / (30,02 \times 0,369)$$

$$3. \text{ P.E. (qtd)} = 6500 / 11,08$$

$$4. \text{ P.E. (qtd)} = 587$$

Ponto de Equilíbrio

$$\text{P.E. (\$)} = \frac{\text{Custo e despesas fixas}}{(\% \text{Margem de Contribuição}/100)}$$

Custos e despesas fixas

Exemplos:

- Aluguel;
- Pró-labore;
- Salários;
- Contador;
- DAS MEI;
- Luz;
- Internet;
- Água; e
- Outros.

1. $\text{P.E. (\$)} = 6500 / (36,90/100)$
2. $\text{P.E. (\$)} = 6500 / 0,369$
3. $\text{P.E. (\$)} = \text{R\$ } 17.615,18$

Como avaliar?

- Maior dificuldade de cobrir os custos fixos;
- Necessidade de vender volumes maiores;
- Falta de capital para crescimento e inovação;
- Menor margem de negociação;
- Comum em mercados mais competitivos ou de baixa diferenciação;

Como avaliar

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO



- Maior facilidade para cobrir custos fixos;
- Precisa estar atrelado a maior percepção de valor;
- Ou, eficiência na gestão de custos;
- Maior margem de negociação;
- Comum em mercados em premium ou de alta diferenciação;

O que fazer?

Como melhorar:

- Entender o mercado e seu público-alvo;
- Buscar novos fornecedores ou renegociar valores;
- Investir em inovação e diferenciação;
- Investir no fortalecimento da marca;
- Revisar o portifólio de produtos;
- Promoções;

Combos

Produto 1

- Campeão de vendas;
- Ticket baixo; e
- Baixa margem de contribuição.

Produto 2

- Ticket alto; e
- Maior margem de contribuição.

Combo

- Aumenta ticket de vendas;
- Melhora margem de contribuição;

Combos

Produto 1

Preço de Vendas Atual	R\$	30,00
Custo da Mercadoria	R\$	16,00
Comissões	R\$	0,60
Impostos	R\$	2,34
Margem de Contribuição	R\$	11,06
% MC		36,87%
QTD Vendida		100
MC Total	R\$	1.106,00

Produto 2

Preço de Vendas Atual	R\$	50,00
Custo da Mercadoria	R\$	20,00
Comissões	R\$	1,00
Impostos	R\$	3,90
Margem de Contribuição	R\$	25,10
% MC		50,20%
QTD Vendida		30
Resultado	R\$	753,00

Combo (10% desconto)

Preço de Vendas Atual	R\$	72,00
Custo da Mercadoria	R\$	36,00
Comissões	R\$	1,44
Impostos	R\$	5,62
Margem de Contribuição	R\$	28,94
% MC		40,20%

Combos

Atual

Produto 1		Produto 2	
Preço de Vendas Atual	R\$ 30,00	Preço de Vendas Atual	R\$ 50,00
Custo da Mercadoria	R\$ 16,00	Custo da Mercadoria	R\$ 20,00
Comissões	R\$ 0,60	Comissões	R\$ 1,00
Impostos	R\$ 2,34	Impostos	R\$ 3,90
Margem de Contribuição	R\$ 11,06	Margem de Contribuição	R\$ 25,10
% MC	36,87%	% MC	50,20%
QTD Vendida	100	QTD Vendida	30
MC Total	R\$ 1.106,00	Resultado	R\$ 753,00
	Total		R\$ 1.859,00

Combos

Combo

Produto 1

Produto 2

Combo

Preço de Vendas Atual	R\$ 30,02	Preço de Vendas Atual	R\$ 50,00	Preço de Vendas Atual	R\$ 72,00
Custo da Mercadoria	R\$ 16,00	Custo da Mercadoria	R\$ 20,00	Custo da Mercadoria	R\$ 36,00
Comissões	R\$ 0,60	Comissões	R\$ 1,00	Comissões	R\$ 1,44
Impostos	R\$ 2,34	Impostos	R\$ 3,90	Impostos	R\$ 5,62
Margem de Contribuição	R\$ 11,08	Margem de Contribuição	R\$ 25,10	Margem de Contribuição	R\$ 28,94
% MC	36,90%	% MC	50,20%	% MC	40,20%
QTD Vendida	80	QTD Vendida	20	QTD Vendida	30
Resultado	R\$ 886,24	Resultado	R\$ 502,00	Resultado	R\$ 868,32
				Total	R\$ 2.256,56

MC Total (R\$) (Atual) = R\$ 1.859,00

MC Total (R\$) (Combo) = R\$ 2.256,56

Diferença = R\$ 397,56

Combos

Combo

Produto 1

Produto 2

Combo

Preço de Vendas Atual	R\$ 30,02	Preço de Vendas Atual	R\$ 50,00	Preço de Vendas Atual	R\$ 72,00
Custo da Mercadoria	R\$ 16,00	Custo da Mercadoria	R\$ 20,00	Custo da Mercadoria	R\$ 36,00
Comissões	R\$ 0,60	Comissões	R\$ 1,00	Comissões	R\$ 1,44
Impostos	R\$ 2,34	Impostos	R\$ 3,90	Impostos	R\$ 5,62
Margem de Contribuição	R\$ 11,08	Margem de Contribuição	R\$ 25,10	Margem de Contribuição	R\$ 28,94
% MC	36,90%	% MC	50,20%	% MC	40,20%
QTD Vendida	90	QTD Vendida	0	QTD Vendida	40
Resultado	R\$ 997,02	Resultado	R\$ -	Resultado	R\$ 1.157,76
				Total	R\$ 2.154,78

MC Total (R\$) (Atual) = R\$ 1.859,00

MC Total (R\$) (Combo) = R\$ 2.154,78

Diferença = R\$ 295,78

Up-Sell

Produto 1

- Versão básica;
- Quantidade menor;
- Ticket menor;
- Baixa margem de contribuição;

Cliente

Produto 2

- Versão premium;
- Quantidade maior;
- Ticket maior;
- Maior margem de contribuição;

Argumentos

- Por mais X, você gostaria de comprar a batata grande;
- Você pode levar o cento dos nossos doces decorados por apenas mais X;
- Tenho uma outra opção que tem mais funcionalidades, seria apenas mais X;
- Tenho uma outra opção que vai durar muito mais, seria apenas mais X;

Up-Sell

Produto 1		Produto 2	
Preço de Vendas Atual	R\$ 30,00	Preço de Vendas Atual	R\$ 40,00
Custo da Mercadoria	R\$ 16,00	Custo da Mercadoria	R\$ 18,00
Comissões	R\$ 0,60	Comissões	R\$ 0,80
Impostos	R\$ 2,34	Impostos	R\$ 3,12
Margem de Contribuição	R\$ 11,06	Margem de Contribuição	R\$ 18,08
% MC	36,87%	% MC	45,20%
QTD Vendida	100	QTD Vendida	20
MC Total	R\$ 1.106,00	Resultado	R\$ 361,60
		Total	R\$ 1.467,60

Up-Sell

10% de Up-Sell

Produto 1		Produto 2	
Preço de Vendas Atual	R\$ 30,00	Preço de Vendas Atual	R\$ 40,00
Custo da Mercadoria	R\$ 16,00	Custo da Mercadoria	R\$ 18,00
Comissões	R\$ 0,60	Comissões	R\$ 0,80
Impostos	R\$ 2,34	Impostos	R\$ 3,12
Margem de Contribuição	R\$ 11,06	Margem de Contribuição	R\$ 18,08
% MC	36,87%	% MC	45,20%
QTD Vendida	90	QTD Vendida	30
MC Total	R\$ 995,40	Resultado	R\$ 542,40
		Total	R\$ 1.537,80

Quanto menor for a diferença entre os preços, maiores as chances do cliente aceitar a sugestão.

$$\text{MC Total (R\$) (Atual)} = \text{R\$ } 1.467,60$$

$$\text{MC Total (R\$) (Up-Sell)} = \text{R\$ } 1.537,8$$

$$\text{Diferença} = \text{R\$ } 70,02$$

Cross-Sell

Produto 1

- Produto de entrada;
- Campeão de vendas;
- Ticket baixo;
- Baixa margem de contribuição;



Produto 2

- É adicional ao produto 1;
- Custo marginal baixo;
- Aumenta o ticket médio;
- Melhora a margem de contribuição;

Argumentos

- Por mais X, você gostaria de comprar também uma hidratação?;
- Vamos fazer a barba também? São apenas mais X;
- Por mais X, gostaria de adicionar batatas?
- Além da capinha para o seu celular, temos a película;
- Sapato novo merece meias novas, o conjunto fica por apenas X a mais na parcela?;

Cross-Sell

30% de Cross-Sell

Produto 1		Produto 2	
Preço de Vendas Atual	R\$ 30,00	Preço de Vendas Atual	R\$ 6,00
Custo da Mercadoria	R\$ 16,00	Custo da Mercadoria	R\$ 1,00
Comissões	R\$ 0,60	Comissões	R\$ 0,12
Impostos	R\$ 2,34	Impostos	R\$ 0,47
Margem de Contribuição	R\$ 11,06	Margem de Contribuição	R\$ 4,41
% MC	36,87%	% MC	73,53%
QTD Vendida	100	QTD Vendida	30
MC Total	R\$ 1.106,00	Resultado	R\$ 132,36
	Total		R\$ 1.238,36

MC Total (R\$) (Atual) = R\$ 1.106,00

MC Total (R\$) (Cross-Sell) = R\$ 1.238,36

Diferença = R\$ 132,36

Promoção

Tenha um objetivo

- Renovar o estoque;
- Ampliar o caixa;
- Ganhar visibilidade;
- Aumentar o número de clientes;
- Reativar clientes antigos;
- Atingir o ponto de equilíbrio;

Faça as contas!

Promoção

Gatilho de vendas

- Escassez: "Estoque limitados", "Valido para os 10 primeiros clientes";
- Urgência: "Promoção Relâmpago", "Válido somente hoje";
- Prova social: "Campeão de Vendas", "Depois de quem já comprou";
- Novidade: "Nova Coleção", "Pré-lançamento", "Experimente os novos sabores";
- Reciprocidade: "Frete Grátis na primeira compra", "Ganhe um brinde na compra de 3 produtos", "Cadastre-se e ganhe 10% de desconto";

Dúvidas?

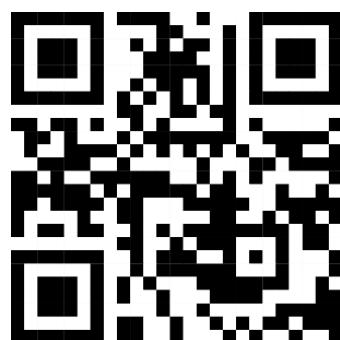


Obrigado

Agende seu atendimento



Bate-papo sobre o Seu
Negócio! (On-line)



Diagnóstico Empresarial
Gratis (On-line)



**Agradecemos sua participação!
Este evento ficará gravado.**

**Ficou com dúvidas? Precisa de ajuda?
Acesse também nosso atendimento pelo WhatsApp**



(51) 3216-5000