

Precificação no Varejo

BOLÍVAR BERNARDO RINALDI



Erros mais comuns no processo de precificação:

- 1– Cobrar acima do valor que o cliente está disposto a pagar pelo produto.**
- 2 –Cobrar abaixo demais do mercado, gerando um esforço muito maior para cobrir os custos e, possibilitando que o cliente fique em dúvida quanto à qualidade de produto.**
- 3– Multiplicar os percentuais sobre o preço de compra ao invés do preço de venda.**
- 4–Esquecer ou deixar de inserir os custos fixos na precificação.**
- 5–Não estimar e nem acrescentar o percentual de custos invisíveis na formação do preço de venda.**
- 6–Cobrar valores próximos ao praticado pela concorrência, sem levar em conta seus custos internos.**

Formação de Preço de Venda

Custos Variáveis

Custos Fixos

lucro desejado



Custos Fixos: como identificar? Responda a esta pergunta: Se eu não vender nada, esta conta eu preciso pagar?

Exemplos:

- energia elétrica;
- água;
- internet;
- telefone;
- contador;
- salários e encargos.

CUSTOS INVISÍVEIS

Costumam ocorrer na empresa sem serem identificados, deixando de ser considerados na hora de se fazer a precificação.

Exemplos:

Taxas de antecipação do cartão;
inadimplência; desperdícios ou roubos;
depreciação.



ETAPAS DA PRECIFICAÇÃO

1- TENHA TODOS OS CUSTOS DIRETOS INCIDENTES NO PRODUTO: PREÇO DE COMPRA, FRETE DE COMPRA ETC.

2- DETERMINE SEU PERCENTUAL MÉDIO DE CUSTO FIXO DIVIDINDO O TOTAL DE DESPESAS FIXAS MENSAS PELO FATURAMENTO MÉDIO POSSIVEL COM ESTA ESTRUTURA.

3-CONSULTE SEU CONTADOR PARA SABER O PERCENTUAL DE IMPOSTOS INCIDENTES E OBSERVE SE TEM PAGAMENTO DE COMISSÕES.

4-DEFINA A MARGEM DE LUCROS QUE QUER TRABALHAR.

5-FAÇA OS CALCULOS E TENDE ENTENDER SE O PREÇO QUE PRECISAS OPERAR ESTÁ COMPATÍVEL OU NÃO COM A CONCORRÊNCIA E, PRINCIPALMENTE, SE SEU CLIENTE CONSEGUE ENXERGAR O PREÇO EMBUTIDO NESTE PRODUTO (PREÇO X QUALIDADE).