

MOLDANDO
NEGÓCIOS EM
PROL DO SUCESSO





AGNALDO ALVES

Formação Acadêmica

Contador, pela UFPR.

Pós-Graduado em Controladoria, pela UFPR.

MBA em Auditoria, pela UFPR.

Experiência profissional

Auditor Interno e Externo em diversas empresas nacionais e multinacionais.

Diretor Adjunto, Conselheiro Fiscal.

Contador Perito Assistente Técnico em diversos processos da área: Cível.

Professor de Cursos de Graduação e Pós-Graduação Presencial e a Distância.

Palestrante.



ENDEREÇOS DE NOSSAS CREDENCIAIS

<https://www.grupoaal.com.br>

<https://www.linkedin.com/in/agnaldo-alves-08b08086/>

<http://lattes.cnpq.br/1990536236046136;>

Quando se
navega sem
destino, nenhum
vento é favorável.

Sêneca

 PENSADOR





A **AAL** é uma empresa de Consultoria, atuando nos segmentos industrial, comercial e prestação de serviços.

Tem como diferencial competitivo a especialização na Gestão Estratégica de Negócios, contribuindo com a Manutenção, Crescimento, Fortalecimento e Valorização da Imagem da Marca e Sustentabilidade das Empresas.



Quanto cobrar pelo seu produtos ou serviço



Quanto cobrar pelo seu produto ou serviço

O importante para descobrir o preço de venda é responder a seguinte pergunta:

Quanto custa produzir o seu produto ou serviço?

Após você descobriu o preço de custo chegou a hora de formar o preço de venda do seu produto ou serviço.

A definição do preço de venda é tarefa muito importante para o sucesso da sua empresa. Cobrar o preço errado pode significar prejuízo ou grandes perdas para o seu negócio. Pense o seguinte: R\$ 0,01 pode parecer pouco quando pensamos em um produto mas, ao pensarmos em um grande número de unidades vendidas, por exemplo um trilhão, este R\$ 0,01 pode representar uma grande diferença nos resultados da sua empresa.



Quanto cobrar pelo seu produto ou serviço

O que é Preço de Venda?

Para resumir, preço de venda é o valor que sua empresa irá cobrar dos seus clientes. Este valor tem de ser suficiente para cobrir todos os custos que sua empresa tem para produzir, somados as despesas que ela tem para vender, e obter lucro sobre seu produto ou serviço.

Cobrar o valor certo é o melhor caminho para aumentar a competitividade entre sua empresa e seus concorrentes.



Quanto cobrar pelo seu produto ou serviço

Um modelo de estrutura de Formação do Preço de Venda de um produto ou serviço pode ser:





Quanto cobrar pelo seu produto ou serviço

Importante Lembrar:

- ✓ **Custos** é quanto sua empresa gasta para produzir o que será vendido.
- ✓ **Despesas** é quanto a sua empresa gasta para vender (serviço ou produto).
- ✓ **Lucro** é o retorno da venda (produto ou serviço) e que financiar o crescimento.

Calculando o preço de venda do meu serviço?



Este valor é suficiente para bancar todos os custos da produção + despesas (impostos, comissões e infraestrutura) e traz margem de lucro de 30%.



Quanto cobrar pelo seu produto ou serviço

Como calcular o preço de venda do meu produto?



Este valor banca todos os custos envolvidos na produção, as despesas com impostos, o pagamento do garçom e da atendente do balcão, e ainda garante uma margem de lucro de 50%.

Dica: sempre compare preço de venda e o preço cobrado pelos seus concorrentes (além de indicar seu status na competição pelo mercado indicará se é preciso baixar ou aumentar sua margem de lucro).

Atenção: Há empresas que não conseguem se diferenciar pela qualidade e cobram um valor muito abaixo do possível. Não entre em guerra de preços, empresas fecham, porque não funcionam com prejuízo por longos períodos, prefira oferecer qualidade com preço justo.



OBRIGADO

EMAIL's:

agnaldo.alves@grupoaal.com.br

contato@grupoaal.com.br

WhatsApp:

55 041 99948-2273

"O rio atinge seus objetivos porque aprendeu a superar obstáculos." - Lao-Tsé

