

Formação do preço de venda

(PARTE 1)

Vamos juntos, elaborar o levantamento de custos da sua empresa e calcular corretamente o preço de venda do seu produto?

O que tenho visto, na maioria das empresas de comunicação visual onde tenho feito consultoria, é que todos os preços de venda estão “errados”. A maioria dos empresários olha os preços dos concorrentes e do mercado e, simplesmente, coloca o valor que acha que deve colocar e pronto!

No mínimo eles pensam assim: Bom, se a empresa X vende por este valor é porque deve ter lucro, então vou vender igual ou acrescentar mais um pouquinho (afinal meu serviço é melhor ou eu sou rápido para fazer) ou diminuir mais um pouquinho (assim eu ganho do concorrente e fidelizo o cliente, depois aumento mais).

Sem se preocupar em saber o mínimo do seu próprio custo ou do seu concorrente.

Todos os fatores devem ser levados em consideração, tais como: tinta, adesivo, tela, banner, madeira, outros acessórios, colaboradores, veículos, máquinas, manutenção, material de limpeza, produtos para instalação, ferramentas para instalação, despesas operacionais, forma de tributação, organização interna, horário de trabalho e muitos outros aspectos e características de cada empresa, até mesmo se a compra de produtos (matéria prima) é comprada a vista (com margem para conseguir um desconto) ou a prazo (pagando mais caro), tudo influencia no custo e, conseqüentemente, no preço de venda.

Vamos fazer um ponto de partida?

Faça o seguinte levantamento:

- Relação de todo o imobilizado do escritório (e departamentos) da empresa (mesa, cadeira, computadores, etc.)
- Relação de todo o imobilizado da produção (máquinas e equipamentos, bancadas, ferramentas, etc..)
- Relação dos veículos da empresa (utilizados somente para a empresa)
- Relação dos Produtos que são vendidos (por categoria, tipo, tamanho + a matéria prima utilizada em cada um)
- Relação dos colaboradores por setores: administrativo, comercial, criação, produção e controle de qualidade
- Relação das despesas operacionais: administrativas, comerciais, financeiras e tributárias
- Informe-se a respeito da forma de tributação da sua empresa: Simples Nacional, Lucro Presumido ou Lucro Real
- Relação, por máquina, dos seguintes itens: tempo de vida útil da máquina, da cabeça de impressão, tempo de consumo de 1 litro de tinta, tempo de produção (de cada tipo de lona / adesivo / painel), tempo de manutenção preventiva, horas de trabalho / dia, relacione o que se gasta para a manutenção (cotonete, álcool, pano, etc..).

Pronto! Com todos estes dados daremos início, na continuidade deste artigo, a iniciar todos os cálculos que você precisa fazer para ter o seu custo e o seu preço de venda, pelo menos para saber se ele está certo ou errado!



Wilson Giglio

Consultor em Gestão Empresarial, Palestrante, Escritor, Professor de Empresários e Executivos – www.sosempresarial.com.br

Dúvidas: wilson@parceirodosempresarios.com.br
www.sosempresarial.com.br