

COMO FORMAR O PREÇO DE VENDA

1.

APURE OS CUSTOS DAS MERCADORIAS UTILIZADAS E SERVIÇOS PRESTADOS



DESCRIÇÃO	VALOR (R\$)
Custos das mercadorias utilizadas da nota fiscal (+)	27,00
Impostos não recuperáveis (+)	6,00
Impostos recuperáveis (-)	1,00
Seguro da compra (+)	1,00
Frete da compra (-)	1,00
Desconto obtido (-)	10,00
Mão de obra direta (+)	2,00
Embalagem (+)	
R\$ 45,00	

2.

ÍNDICE DE COMPOSIÇÃO DO PREÇO



DESCRIÇÃO	%
Impostos sobre a venda	5,00
Comissão sobre a venda	5,00
Comissão taxa de cartão	4,00
Frete sobre a venda	1,00
Custos Fixos	25,00
Margem de lucro desejada	15,00
55,00%	

3.

TAXA DE REMARCAÇÃO (mark up)

FATOR DIVISOR %

100% - índice de composição do preço

$$100\% - 55\% = 45\%$$

FATOR DIVISOR DECIMAL

Fator divisor (%) dividido por 100

$$45\% / 100 = 0,45$$



4.

PREÇO DE VENDA CALCULADO

Apurar os custos das mercadorias utilizadas e serviços prestados / taxa de remarcação

$$R\$ 45,00 / 0,45 =$$

$$R\$ 100,00$$



5.

COMO POSICIONAR NO MERCADO COM RELAÇÃO À CONCORRÊNCIA?

PREÇO ABAIXO

- > Negociar com fornecedores para reduzir os custos variáveis (material e mão de obra);
- > Aumentar volume de vendas;
- > Produzir mais com menos.

PREÇO IGUAL

- > Evitar guerra de preços para manter a margem de lucro;
- > Efetuar pesquisa rotineiramente para determinar o preço a ser praticado.

PREÇO ACIMA

- > Agregar valor ao produto e ou serviço;
- > Mercadorias com qualidade superior;
- > Design diferenciado;
- > Produtos diferentes da concorrência;
- > Localização com conforto e segurança.

QUER SABER MAIS?
0800 570 0800

www.sebrae.com.br

Acesse:

Manual: Como Elaborar Preço de Venda

Baixe a ferramenta de gestão:

<https://www.sebraemg.com.br/atendimento/bibliotecadigital/documento/Planilha/Calculo-do-Preco-de-Vendas---Caderno-de-Gestao---MPE#>

<https://www.sebraemg.com.br/atendimento/bibliotecadigital/documento/Planilha/Calculo-do-Preco-de-Vendas---Caderno-de-Gestao---Mei>

SEBRAE