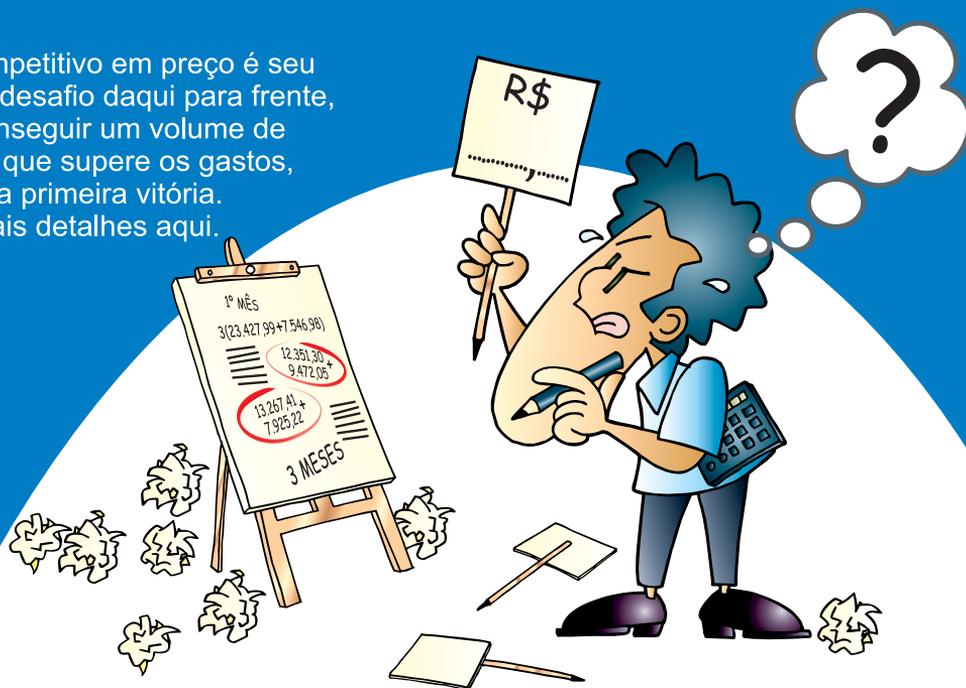


**agora sem preço bom
não haverá
negócio.**

Ser competitivo em preço é seu grande desafio daqui para frente, mas conseguir um volume de vendas que supere os gastos, será sua primeira vitória. Veja mais detalhes aqui.





SÉRIE ABRI MINHA EMPRESA! E AGORA?

Conselho Deliberativo

Presidente: Fábio Meirelles (FAESP)

ACSP Associação Comercial de São Paulo

ANPEI Associação Nacional de Pesquisa, Desenvolvimento e Engenharia das Empresas Inovadoras
Banco Nossa Caixa S. A.

FAESP Federação da Agricultura do Estado de São Paulo

FIESP Federação das Indústrias do Estado de São Paulo

FECOMERCIO Federação do Comércio do Estado de São Paulo

ParqTec Fundação Parque Alta Tecnologia de São Carlos

IPT Instituto de Pesquisas Tecnológicas

Secretaria de Estado de Desenvolvimento

SEBRAE Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

SINDIBANCOS Sindicato dos Bancos do Estado de São Paulo

CEF Superintendência Estadual da Caixa Econômica Federal

BB Superintendência Estadual do Banco do Brasil

Diretor - Superintendente

Ricardo Luiz Tortorella

Diretores Operacionais

José Milton Dallari Soares

Paulo Eduardo Stabile de Arruda

Gerentes Executivos

Alessandro Paes dos Reis

Regina Maria Borges Bartolomei

Waldir Catanzaro

PROJETO E DESENVOLVIMENTO

U.O. Orientação Empresarial

Gerente: Antonio Carlos de Matos

Coordenação: Geraldo Alves / Guilherme Santos / Roberto Bellucci

Autor: Antonio Carlos de Matos

COLABORAÇÃO

Observatório da Micro e Pequena Empresa do SEBRAE-SP

Gerente: Marco Aurélio Bedê

Assessoria de Comunicação Social do SEBRAE-SP

Gerente: Davi Machado

APOIO

JUCESP - Junta Comercial do Estado de São Paulo

Este material foi produzido em outubro de 2008.
Para utilização posterior é aconselhável verificar
possíveis alterações na legislação e em aspectos
tributários relacionados.



e agora sem 2
preço bom não
haverá negócio.

**SEBRAE
SP**

Ser competitivo em preço é seu grande desafio daqui para frente.



Mas conseguir um volume de vendas que supere gastos será sua primeira vitória.

Observe bem, o dinheiro que você gastou, na forma de “investimento” para montar sua empresa, tem que voltar para você na forma de lucro mensal. Senão, montar seu negócio não terá valido a pena. O preço de venda que praticar em seus produtos ou serviços é que vai gerar para sua empresa o lucro necessário. É o que chamamos de **RETORNO DO INVESTIMENTO**. Da mesma forma, tudo que sua empresa gastar mensalmente, para produzir produtos ou serviços, ou para revender se for um comércio, e mesmo o que gasta na sua gestão, com o pagamento de funcionários, aluguéis, impostos, etc, tem que retornar para a empresa através do pagamento dos clientes. É o que chamamos no SEBRAE-SP como cobertura de custo, ou **COMPENSAÇÃO DOS GASTOS** da operação da empresa.

RETORNO DO INVESTIMENTO

COMPENSAÇÃO DOS GASTOS



Você dispõe de dois instrumentos para conseguir o **RETORNO DO INVESTIMENTO** e a **COMPENSAÇÃO DOS GASTOS** da operação da empresa. São eles:



É simples, mas muitas das empresas que fracassam nos dois primeiros anos de vida, é porque não conseguiram praticar preço compensador e nem obter volume de vendas suficiente. Se fosse possível priorizar as questões mais importantes na gestão de uma empresa, nós do Sebrae-SP afirmariamos que **PREÇO** e **VOLUME** assumem posição prioritária na cabeça do empresário.



Veja por que: Se praticar um preço que não for compensador, receberá menos do que paga, acumulará prejuízos e o fracasso será inevitável.

Se não conseguir volume de venda que valha a pena, não conseguirá cobrir o total de custos, e, conseqüentemente, não haverá geração de lucros, o que inviabiliza qualquer negócio.

Por isto neste fascículo 2 da série ABRI MINHA EMPRESA! E AGORA? o Sebrae-SP aborda estes dois assuntos, não pretendendo esgotá-los, mas provocando reflexões interessantes para o momento de consolidação de sua empresa.

As perguntas que você e nós do SEBRAE-SP fazemos agora é:



➡ Como conseguir preço compensador para os seus produtos ou serviços?



➡ Como conseguir volume de vendas que valha a pena?

As respostas não seguem um padrão e variam de empresa para empresa, mas vão aqui algumas dicas muito úteis para você:

1

Avalie se o preço de venda é compensador a partir do conceito **PREÇO DE VENDA BÁSICO X PREÇO DE MERCADO.**

2

Implante uma eficiente gestão de custos de suas operações.

3

Calcule o volume de vendas ideal. Essa projeção deve ser condizente com o tamanho de sua empresa e das possibilidades do mercado em que você atua.

Vamos entender melhor cada uma dessas dicas:

1 - PREÇO DE VENDA COMPENSADOR

Em mercados competitivos como o que enfrentamos no segmento das micro e pequenas empresas, é importante que trabalhem com um conceito envolvendo 2 (dois) tipos de Preço de Venda:

 <p>PREÇO DE VENDA BÁSICO Bom para sua empresa</p> <p>O “Preço de Venda Básico” é aquele mínimo que sua empresa pode praticar para garantir a total cobertura de custos e geração de “margem de lucro” que compense o investimento feito.</p>	 <p>PREÇO DE VENDA DO MERCADO</p> <p>O “Preço de Venda do Mercado” é aquele que seus clientes aceitam pagar, semelhante ao preço praticado pela concorrência. Sempre será o preço que sua empresa deve praticar.</p>
---	---

 **AQUI ESTÁ O SEGREDO:**

Se o **PREÇO DE VENDA BÁSICO** (bom para sua empresa) for **MAIOR** que o **PREÇO DE VENDA DO MERCADO**, sua empresa **NÃO É** competitiva e você, ao ser obrigado a aceitar o “Preço do Mercado”, (senão não conseguirá vender) estará gerando **PREJUÍZO** para sua empresa.



Se o **PREÇO DE VENDA BÁSICO** (bom para sua empresa) for **IGUAL** ao **PREÇO DE VENDA DO MERCADO**, sua empresa estará em situação frágil, de risco. Pois, qualquer alteração fora do previsto, como reajuste do seu aluguel, ou de qualquer outro custo, deixará você em situação de desvantagem com relação aos seus concorrentes, o que pode fragilizar muito sua empresa.



Mas, se o **PREÇO DE VENDA BÁSICO** (bom para sua empresa) for **MENOR** que o **PREÇO DE VENDA DO MERCADO**, sua empresa **É COMPETITIVA** e você, ao aceitar o “Preço do Mercado”, estará gerando lucro e enfrentando a concorrência de forma segura e confortável.



Portanto, a melhor alternativa **É GARANTIR** que seu **PREÇO DE VENDA BÁSICO** seja sempre **MENOR** que o **PREÇO DE VENDA DO MERCADO** que você venha a praticar. **COMO ISSO PODE SER FEITO? - VEJA A SEGUIR:**

2 - UMA EFICIENTE GESTÃO DOS CUSTOS

É necessário que todas as decisões que você tomar em sua empresa, sejam subordinadas ao domínio que você precisa ter de seus custos.

É bom lembrar que uma sucessão de boas decisões leva sua empresa ao sucesso. Mas até mesmo uma só decisão equivocada pode inviabilizar sua empresa.

Observe que o **PREÇO DE VENDA BÁSICO** é resultado de quatro componentes:



Para que seu **PREÇO DE VENDA BÁSICO** seja sempre inferior ao preço que o mercado aceita pagar, ou, para que o **PREÇO DE VENDA** que você conseguir praticar com seus clientes, seja sempre superior ao preço bom para sua empresa, é necessário que você domine perfeitamente todas as variáveis envolvendo estes quatro componentes.

Nos próximos fascículos da série ABRI MINHA EMPRESA! E AGORA? que enviaremos gratuitamente para você, trataremos destas questões mais detalhadamente. Mas não se esqueça: para recebe-los você deve fazer a adesão pelo 0800 570 0800, ligação gratuita de 2ª a 6ª das 8h às 20h ou pelo nosso site www.sebraesp.com.br. É rápido, fácil e, voltamos a reforçar, totalmente gratuito.

3 - VOLUME DE VENDAS QUE VALHA A PENA

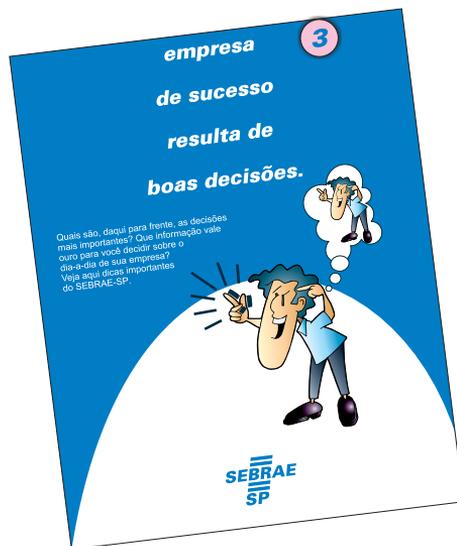
A questão aqui é, mesmo que o preço de venda que conseguir praticar no mercado for bastante favorável para sua empresa, se não conseguir um volume de faturamento condizente, certamente sua empresa estará com problemas. Pois o lucro que realmente interessa não é de uma unidade vendida, **mas aquele acumulado em um período de vendas**, após cobrir todos os custos e despesas. É necessário que você saiba qual volume de vendas é ideal para o tamanho de sua empresa. Nos fascículos seguintes trataremos mais detalhadamente destas questões.

IMPORTANTE: Lembre-se que esse é o último fascículo que você recebe sem fazer a adesão. Entre no www.sebraesp.com.br ou ligue para 0800 570 0800 e continue recebendo a série **ABRI MINHA EMPRESA! E AGORA?** Inteiramente grátis.



Confira no fascículo nº 3

- Como priorizar as decisões importantes da sua empresa.
- Que informações são importantes para manter o negócio no rumo.
- Objetivos, metas. Como dimensionar e com quem compartilhar?



A série ABRI MINHA EMPRESA! E AGORA? não pode ser encontrada em bancas, livrarias ou qualquer outro ponto do circuito comercial. Ela é distribuída gratuitamente pelo SEBRAE-SP.

Aprender é sempre um bom negócio. Não desperdice esta oportunidade. Informe já seu interesse, e receba os demais fascículos, para seu estudo e dos seus funcionários.



Central de Relacionamento
0800 570 0800

De segunda a sexta, das 8h às 20h - ligação gratuita.
ouvidoria@sebraesp.com.br
www.sebraesp.com.br