

INFORMATIVO



NR Contábil

EDIÇÃO: 292

JUNHO/2018

DICAS PARA SUA EMPRESA

Como definir o preço de venda de um produto ou serviço

A empresa deve diminuir custos diretos e despesas fixas para oferecer um preço competitivo no mercado.

A definição do preço adequado de venda de um produto/serviço junto ao mercado depende do equilíbrio entre o preço de mercado e o valor calculado, em função dos seus custos e despesas.

O valor deve cobrir o custo direto da mercadoria/produto/serviço, somado às despesas variáveis e fixas proporcionais. Além disso, deve gerar lucro líquido. Para definir o preço de venda de um produto e/ou serviço, o empresário deve considerar dois aspectos: o mercadológico (externo) e o financeiro (interno).

Aspecto mercadológico

Pelo aspecto mercadológico, o preço de venda deverá estar próximo do praticado pelos concorrentes diretos da mesma categoria de produto e qualidade. Fatores como conhecimento da marca, tempo de mercado, volume de vendas já conquistado e agressividade da concorrência também exercem influência direta sobre o valor do produto.

Aspecto financeiro

No caso do aspecto financeiro, o preço de venda deverá cobrir o custo direto da mercadoria/produto/serviço vendido, as despesas variáveis (por exemplo, comissões de vendedores), as despesas fixas (como aluguel, água, luz, telefone, salários, pró-labore). O saldo restante será o lucro líquido.

Equilíbrio

Se o preço ditado pelo mercado for menor que o encontrado a partir dos custos internos da empresa, o empresário deve refazer os cálculos financeiros para avaliar a viabilidade da sua prática. Em outras palavras, para equilibrar o preço de venda, a empresa deve diminuir custos diretos, despesas fixas ou ainda aceitar um lucro líquido menor.

Calculando preços

Para calcular a previsão de vendas de produtos/serviços, a empresa deve seguir algumas alternativas:

- Com base nas informações internas, analisar o comportamento das vendas realizadas em um determinado período e projetá-la para o mesmo período seguinte. Alguns aspectos podem interferir nessa projeção, como concorrentes, novos produtos, novos hábitos dos consumidores e eventos especiais, tais como festas, Olimpíadas, eleições, Copa do Mundo etc.;

- Por meio de pesquisas de mercado, realizar um estudo da demanda de mercadorias/produtos/serviços que poderia ser atendida pela empresa. Variáveis externas como população, atividade econômica, situação política, nível de renda e emprego, concorrência, novos produtos etc., devem ser consideradas.

Fonte (SEBRAE)

COMUNICADO A CLIENTES:

☞ Neste mês, estamos promovendo o reajuste anual dos honorários. O percentual utilizado foi baseado nos índices que medem a inflação do período, na demanda de serviços de cada empresa e considerando o atual momento da economia do país. Essa alteração se torna necessária em virtude de reajustes: salariais, Energia Elétrica, Telefonia, Material de Escritório, Combustível, etc...

As grandes mudanças impostas pelos Órgãos Governamentais estão fazendo com que cada vez mais a mão de obra que a Empresa Contábil utiliza seja melhor qualificada, o que representa um custo maior para o Escritório. Nos colocamos à disposição de todos os Clientes para qualquer esclarecimento sobre os valores lançados no Demonstrativo de Valores da NR Contábil.



No dia 29/06/2018 haverá
Festa “Junina na NR Contábil”.
Durante todo o dia, serão
servidos comes e bebes típicos
aos Clientes que
comparecerem ao Escritório.

☞ Jogos do Brasil na Copa do Mundo:

A Empresa estará fechada em:

22/06 – Período da manhã

27/06 – A partir das 14:00 horas

Se houver outros jogos, a programação será realizada durante a semana e informada através de e-mail.

CLIENTE, CONTE COM O ESCRITÓRIO. SEMPRE!

☎ (19) 3425-1488

Site: www.nrecontabil.com.br

E-mail: nr@nrecontabil.com.br

HORÁRIO DE ATENDIMENTO DO ESCRITÓRIO:

DE SEGUNDA A SEXTA – FEIRA

DAS 08:00 ÀS 11:30 E DAS 13:00 ÀS 17:30h



NR Contábil

Serviço com qualidade
é o nosso Objetivo