

PRECIFICAÇÃO

#2

É algo que gera muita dúvida, e primeiramente venho dizer que não existe margem de lucro ideal, preço de venda ideal, não existe certo ou errado, porque depende muito do seu negócio.

PONTOS IMPORTANTES

- O preço de venda deve ser calculado com base na oferta e demanda do produto, por isso é importante que se analise o mercado e os concorrentes, mas não consuma seu tempo querendo saber do seu concorrente, seja moderado;
- Existem mercados que praticam margens de lucro maiores e outros menores, o mercado de roupa é considerado margens maiores;
- Além disso, é essencial que você analise a qualidade do seu produto e o seu público alvo para entender também quanto o seu cliente está disposto a pagar;
- Preço é relativo, a sua margem pode variar de produto por produto;
- O desconto vai abater da sua margem, por isso colocar uma margem apertada pode te atrapalhar;