

ÓCIO

**Preço de Vendas**

---

Por que é tão  
Difícil formar o  
Preço de  
Vendas?



# **Preço de Vendas**

**70% – Estratégia**

**30% – Matemática**

# Por que é tão Difícil formar o Preço de vendas?

## Motivos

- Formação de preços não é apenas cálculo, mas sim estratégia;
- Falta de conhecimento dos próprios dados financeiros;
- Dificuldade de Organização das Informações financeiras próprias;
- Utilização de método errado;
- Falta de conhecimento sobre gestão de preços.

# Como elaborar o Preço de vendas?

## Métodos

### DICAS

- Preço baseado na hora-técnica (custeio indireto);
- Preço baseado no “custo fixo” (custeio direto);
- Custo Baseado “na agenda”;
- Preço por Combinação de “linha de produtos”;

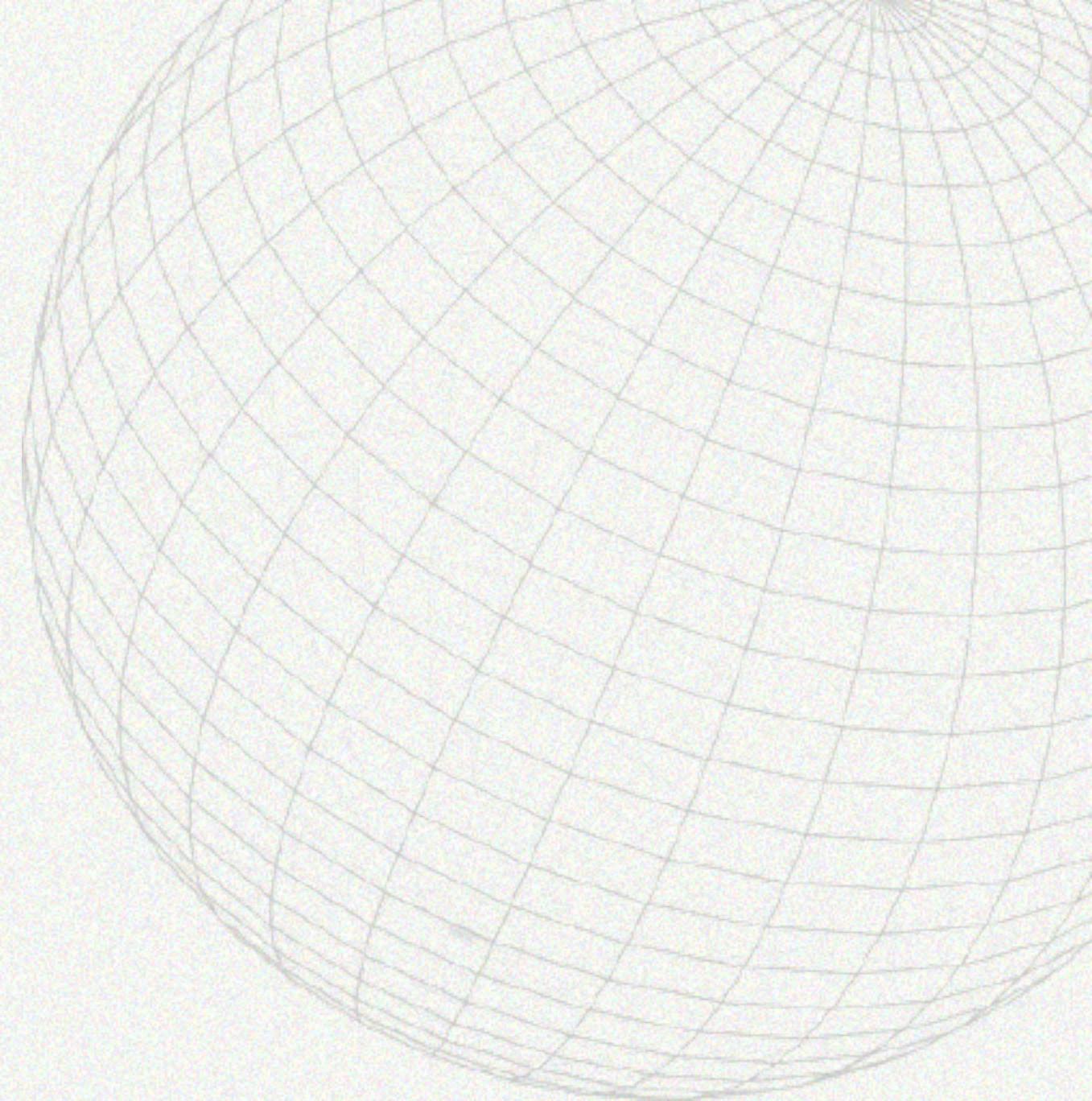
# Ingredientes

CSP - Custo do Serviço Prestado

CVV - Custo Variável de Vendas

CF - Custo Fixo

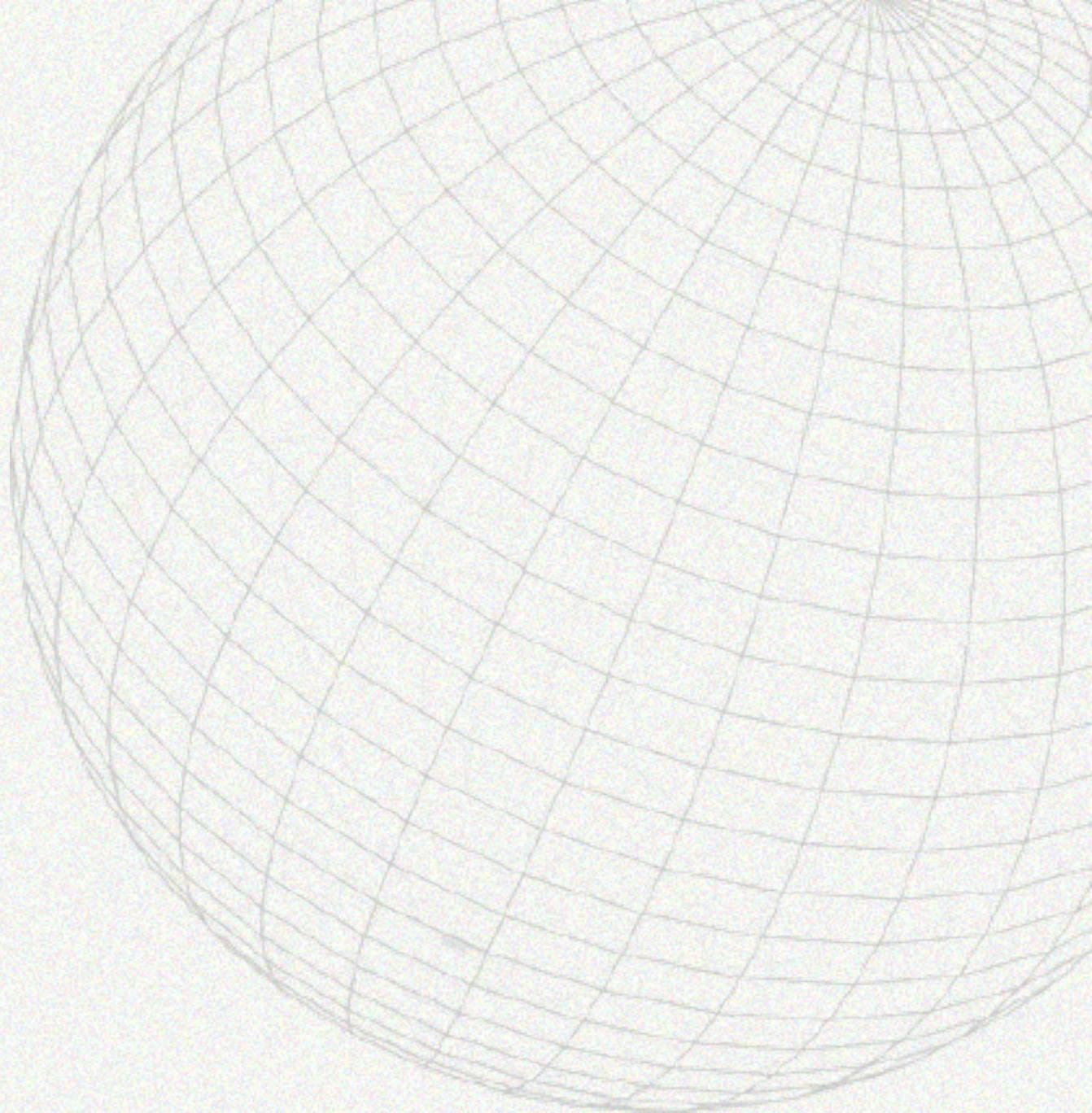
L - Lucro almejado



# Preço de vendas

$$PV = CSP + CVV + CF + L$$

PV = Custo Variável de Vendas + Custo do Serviço Prestado + Custo Fixo + Lucro almejado



Ó C I O

**Obrigado!**

---

contato@danieldemiranda.com.br