

Composto de Marketing:
Preço

Composto de Marketing : Preço

Definições

*É o único elemento do mix que produz receita.
Os demais produzem custos.*

*A maioria dos consumidores possui desejos e
necessidades ilimitados, porém recursos
limitados.*

Composto de Marketing : Preço

Definições

Quem estabelece o preço é o cliente, mas atender o desejo dos consumidores não quer dizer que se vai praticar o preço que eles querem.

(Ex: Casas Bahia : “Você quer pagar quanto ?”)

Composto de Marketing : Preço

Definições

Diminuição de preço tem que ser compensado pelo aumento de venda. Sempre tem que pensar que os concorrentes também podem abaixar os preços.

Composto de Marketing : Preço

Definições

Quando o preço é alto demais, espanta e quando for muito baixo, desconfie.

É o elemento mais flexível que se pode alterar com rapidez.



Composto de Marketing : Preço

Definições

Em muitos casos o preço é estabelecido por quem vende. O fabricante não tem controle sobre o preço na prateleira.

Ex: os supermercados têm a prática de sempre mudar o preço para dificultar a comparação



Composto de Marketing : Preço



Composto de Marketing : Preço

O importante é o valor percebido.

Composto de Marketing : Preço

Definições

Conhecer quanto o cliente está disposto a pagar pelo produto.

PREÇO é quanto o cliente está disposto a pagar para suprir suas necessidades.

Composto de Marketing : Preço

Commodities x
Produtos especiais
(design) (ex:
escova de dentes)



Composto de Marketing : Preço

Definições

- **Relação preço x custo.**
(ex: preço do monitor LCD)
- **Informa ao mercado o posicionamento do produto.** (ex: colchões)
- **Um mesmo produto pode ter vários preços.**
(ex: cerveja)

Composto de Marketing : Preço



Exercício

Em grupos passar um orçamento para:

- Criação de uma capa
- Editora de renome
- Autor Conhecido (Ousado)

Influências

Como é estabelecido o preço

Composto de Marketing : Preço

Influências

Estágio do ciclo de vida do produto

Cartel : carros populares

Concorrência

Dumping : Leite em caixinha

Com preços altos pode ocorrer substituição do consumo:
se o café está caro, consome-se mais chá.

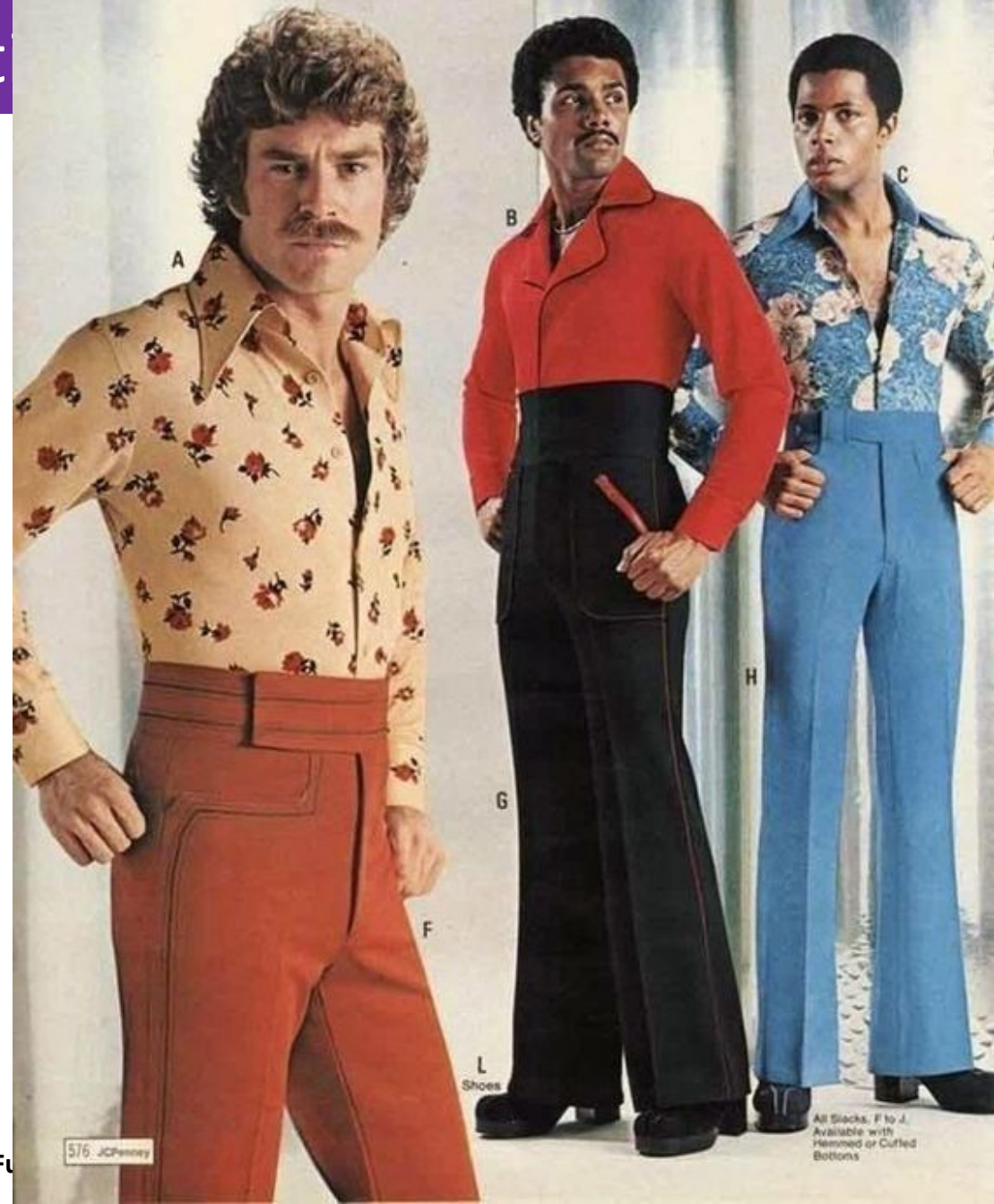
Composto de Market

Influências

Fatores culturais

Na moda da calça de cós baixo, outro modelo de calça só se for promoção

SUPER STYLES...
A Striking Collection of High Fashion Coordinates



Composto de Marketing : Preço

Governo

Importação
para
regular
oferta e
impostos.



Composto de Marketing : Preço

Estratégias

Estratégia de desnatação

Quando se introduz um novo produto, o qual tem pouco concorrentes, o preço pode ser alto. É mais fácil diminuir o preço posteriormente do que aumentar depois.

Ex: monitor LCD / iPod

Composto de Marketing : Preço

Estratégias

Estratégia de penetração

Estabelecer o preço em um nível mais baixo para vender em grande quantidade.

Ex: novo refrigerante com sabor similar.

Composto de Marketing : Preço

Elementos para definição de preços

Retorno do investimento

Concorrência

Preço promocional

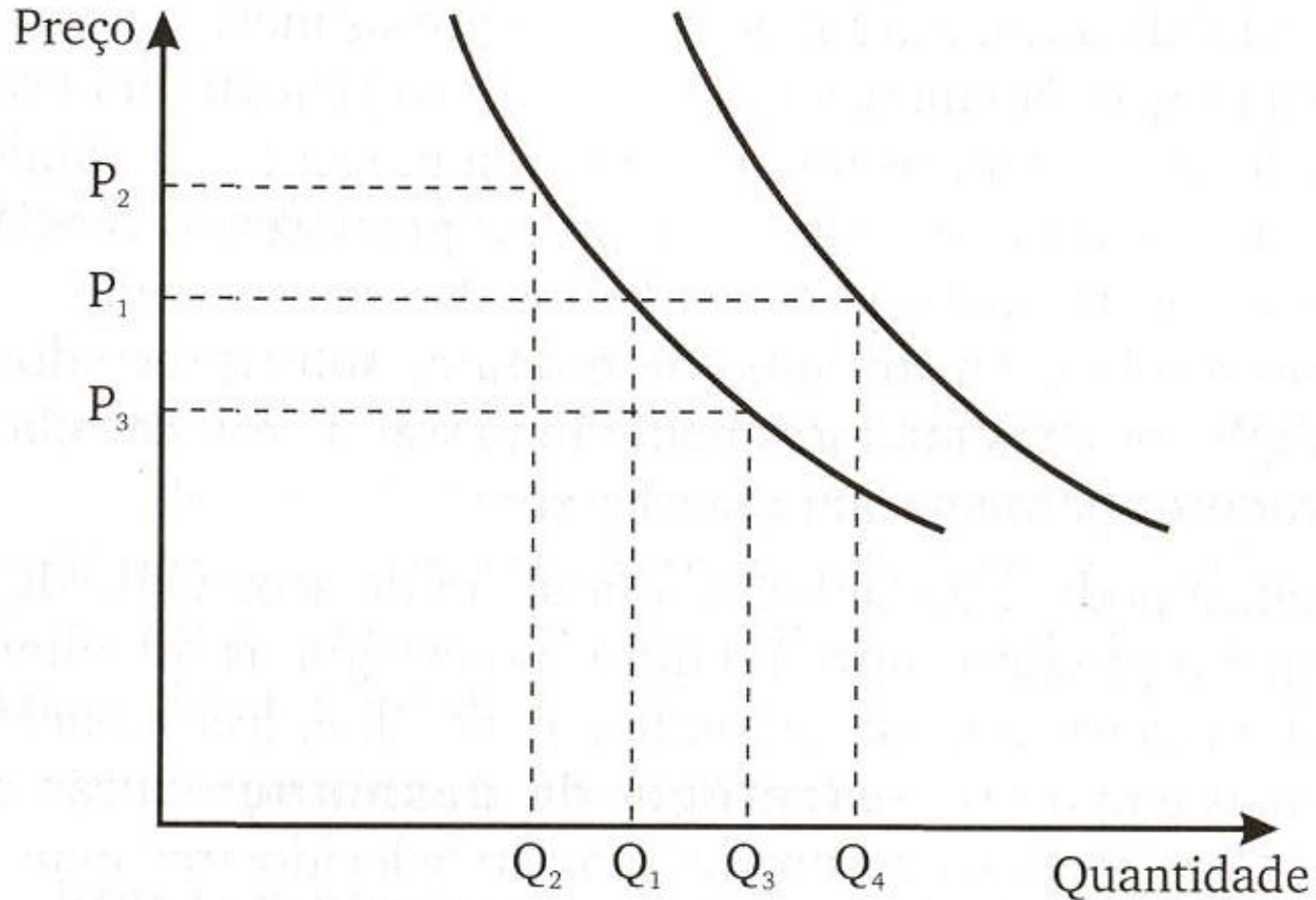
Fatia do mercado (*Share*)

Ciclo de vida

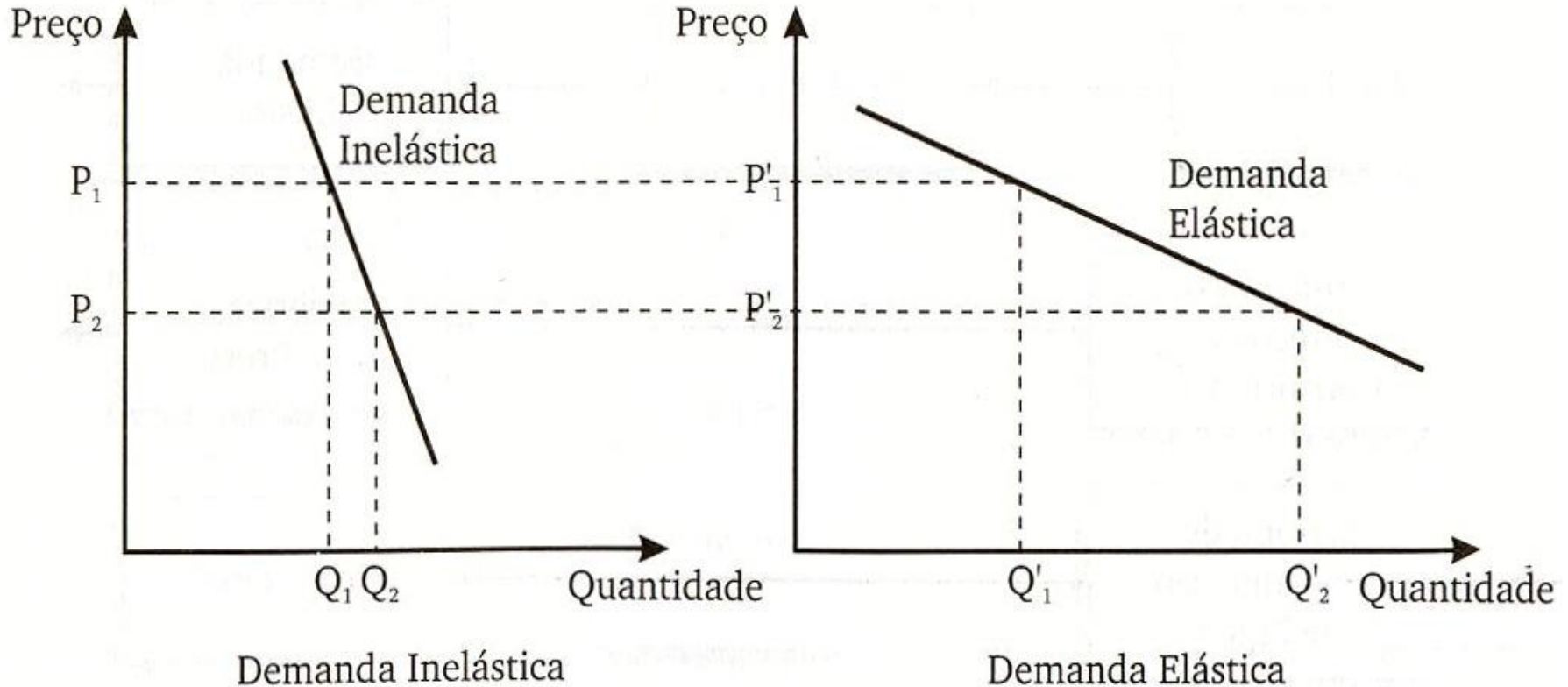
Crediário

Elasticidade da demanda

Composto de Marketing : Preço



Composto de Marketing : Preço



Práticas

Composto de Marketing : Preço

Práticas

Descontos

Contornar as sazonalidades. (Hotel)

Produtos novos

No lançamento é melhor dar desconto do que aumentar o preço depois.

Composto de Marketing : Preço

Práticas

Queda de preço

Precisa ser justificado.

Baixar preços pode desagradar quem comprou antes.

Nas liquidações avisar antecipadamente os clientes especiais.

Diminuição de preço tem que ser compensada pelo aumento nas venda.

Composto de Marketing : Preço

Práticas

Aumento de preços

Deve-se anunciar antes.

Aumentar a percepção do valor tb.

Composto de Marketing : Preço

Preço referência

Preço justo

Preço padrão

Último preço pago

Limite máximo de preço

Preço mínimo de preço

Preço do concorrente

Preço futuro esperado

Preço usual com desconto

Composto de Marketing : Preço

Preço x qualidade

- No serviço é muito abstrato
- Estratégia da escassez para aumentar o preço : edição limitada.

Psicologia do preço

R\$ 1,99

Exercício

Composto de Marketing : Preço

Exercício

- Identificar dentro do setor produtos que sofrem efeito a curva de demandas nos empreendimentos de estudo.
- Identificar produtos demandas elásticas e inelásticas relacionadas (expandir o produto) ao empreendimento.
- Identifique as estratégias de precificação aplicáveis ao empreendimento

Composto de Marketing : Preço

Para próxima aula

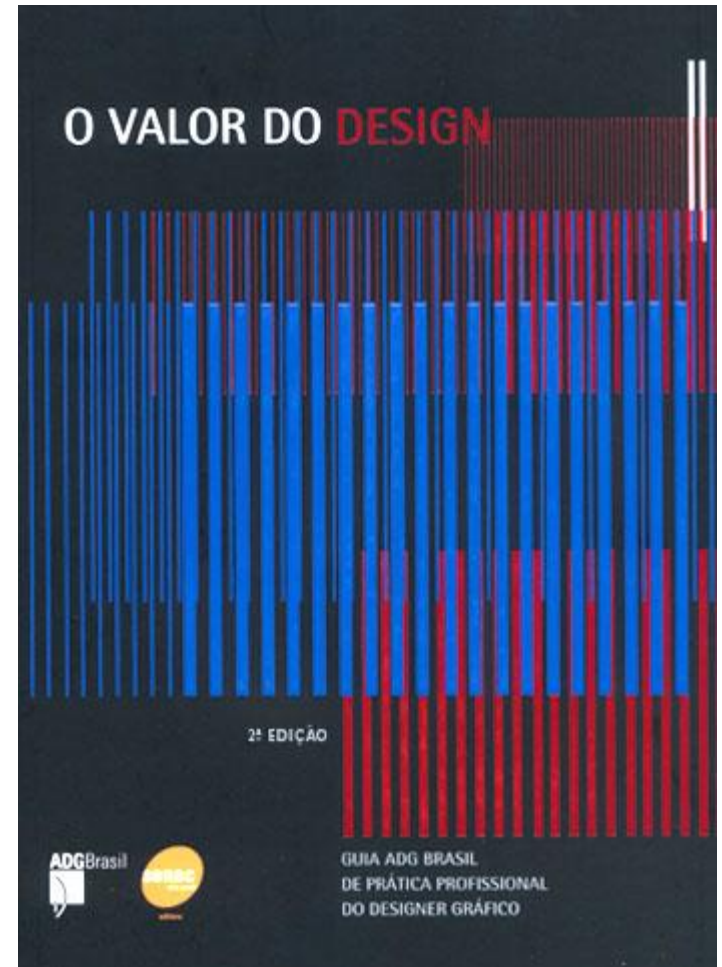
Visitar 2 ou 3 estabelecimentos da sua área de atuação

juntar material de promoção do setor

Composto de Marketing : Preço

Textos complementares

“O preço do Design” IN O
Valor do Design - ADG
Brasil Associação Dos
Designers Gráficos.
2004



Composto de Marketing : Preço

Até a próxima aula

Composto de Marketing : Preço

biy.ly/meetprofnao

