

Participantes

Amanda da Silva

Ana Carolina dos Santos Shouga Mendes

Bruno Porto Silva

Maria Victória Vieira Bispo

Mariah Garcia de Oliveira

MÓDULO 3

PREÇO X CUSTO X VALOR

3.1) Entendendo a diferença entre Preço, Custo e Valor.

Preencha o gráfico de comparação abaixo

BASE PARA COMPARAÇÃO	PREÇO	CUSTO	VALOR
Significado	Valor pago/cobrado pela aquisição de um bem ou serviço.	Quantidade incorrida na produção (insumos) ou manutenção de algo (despesas, desembolsos).	Utilidade de um bem ou serviço. Não é determinado somente em relação a dinheiro.
Determinação	Pelo ponto de vista do consumidor.	Pelo ponto de vista do produtor.	Pelo ponto de vista do usuário.
Estimativa	Política de preços.	Despesas reais incorridas (através dos fatos).	Baseado na opinião do cliente.
Impacto das variações no mercado	Os preços dos produtos aumentam ou diminuem.	O custo dos insumos aumenta ou diminui.	O valor não sofre alteração.

Dinheiro	Pode ser calculado em termos monetários.	Pode ser calculado em termos de dinheiro.	Não pode ser calculado em relação a dinheiro.
----------	--	---	---

3.2) Definição de preço

Visando o empreendedorismo, o preço é aquilo que o seus clientes pagará para adquirir um determinado produto ou serviço e esse quesito tem total ligação com o custo. Mas o custo não é o único fator que você deve levar em conta ao elaborar o seu preço, mas deve ser analisado o mercado, público alvo e também a região na qual você está localizado.

3.3) Definição de custo

Existe o custo direto e o indireto, o custo direto é aquele que você precisa desembolsar para desenvolver e construir o seu produto ou serviço com qualidade, é o investimento que o empreendedor precisa fazer para ter sua matéria-prima e produzir. O custo indireto inclui conta de luz, água, aluguel de um determinado local, entre outros gastos.

3.4) Definição de valor

O valor é uma medida que ajuda o empreendedor a descobrir o preço mais adequado para o seu produto ou serviço. Quanto mais valor o seu produto tiver maior tende a ser o preço, pois o valor está ligado a exclusividade e inovação, é um dos tópicos mais interessantes para desenvolver a personalidade da empresa.

3.5) Diferenças-chave entre preço, custo e valor:

O preço é o valor que você gasta ao adquirir um produto, serviço ou algum bem. O custo é a quantidade de insumos que foram utilizados para a produção dos produtos. O valor é o que os bens ou serviços pagam, ou seja, vale a pena.

O preço e o custo são calculados em termos numéricos, ao contrário do valor, que nunca pode ser calculado em números. Preço e custo sempre serão os mesmos para os clientes, já o valor, altera de cliente para cliente. O preço é estimado através da política de preços; O custo é avaliado nas despesas reais utilizadas na fabricação do produto, mas a estimativa de valor é baseada na opinião do cliente e do mercado. As altas e baixas no mercado afetarão o preço e o custo de qualquer produto enquanto o valor não for afetado.

Conclui-se dessa forma que o preço é determinado através da visão do consumidor, enquanto o custo é determinado pela visão daquele que o produz, que produz o que será adquirido ou vendido por um determinado valor, que é diretamente feita através do ponto de vista do usuário/consumidor.

Preço

vs

Custo

Se você comprar um carro novo, então o valor que você paga ao vendedor do carro por sua aquisição é seu preço, enquanto o valor investido na fabricação do carro é seu custo. Normalmente, o preço de qualquer produto ou serviço é mais do que seu custo porque o preço inclui a margem de lucro.

Custo

vs

Valor

Se você é um fabricante de relógios e produz milhões de relógios diariamente, então o custo de produção é sua preocupação anterior e não o valor do produto. Você pode tentar alcançar as economias de escala, ou seja, mais produção com menos custo. Considerando que, no caso do cliente, a finalidade para a qual o relógio é comprado deve ser cumprida independentemente do custo incorrido em sua produção. Um cliente deve sentir o valor de comprar o relógio em termos de preço.

Valor

vs

Preço

Isso pode ser explicado facilmente com o exemplo popular dado pelo Prof. Adam Smith sobre água e diamante. A água é muito importante para nós sobreviver ainda é de baixo preço, enquanto o diamante é usado apenas para ornamentação e ninguém morre sem ele, tem um preço muito alto. A razão por trás disso é seu valor, pois o valor da água é muito para nós, está disponível a um preço baixo, enquanto o valor de um diamante é menor para nós. Portanto, é um preço muito alto.

3.7)Custos percebidos pelo cliente

Os tipos de custos que vou falar aqui não tem a ver com custos fixo e variáveis: esses são os custos que dizem respeito à empresa. Nesse momento, vamos entender um pouco melhor sobre os custos que serão percebidos pelo seu consumidor.

São três tipos de custo que o cliente pode perceber ao entrar em contato com a sua marca e/ou produto:

1. **Custo financeiro:** é o próprio preço cobrado pelo produto. É o valor em reais, dólares, euros ou qualquer outra moeda que o cliente irá pagar para adquirir o produto.

2. Custo de tempo: refere-se ao tempo a ser investido para adquirir o produto. Tem a ver com a facilidade de acesso ao produto, pois quanto mais fácil é para o cliente adquirir o produto, menos tempo estará investindo.

Por exemplo, uma loja física exige que o cliente se desloque até o local, enfrentando trânsito e filas. Uma loja virtual consegue uma redução em alguns aspectos do custo de tempo, mas não é isenta porque possui o tempo para entrega dos produtos.

3. Custos psicológicos ou sociais : esses custos tem a ver com a imagem que passamos ao adquirir um produto ou outro. Muitas vezes não nos importamos muito com a marca ou o estilo do produto que adquirimos. Mas quando estamos em determinados momentos e meios sociais, é possível que a pressão social influencie nas compras.

Por exemplo, para evitar passar por algum tipo de constrangimento ou para demonstrar status, muitas pessoas acabam comprando produtos mais caros, de marcas mais prestigiadas, para evitar esse custo psicológico ou social. Geralmente isso é algo involuntário, que as pessoas acabam fazendo sem notar.

3.8) A relação Custo x Benefício e o valor

Quando entendemos a diferença entre preço e valor, fica fácil entender porque temos que nos preocupar tanto com a relação custo x benefício que o nosso cliente percebe. Afinal, não é apenas o custo financeiro que está em jogo, mas todos os aspectos que estão envolvidos no momento de adquirir um produto.

O segredo é buscar conhecer e gerenciar os custos percebidos pelo seu cliente e trabalhar firme para potencializar os benefícios que ele espera e que você pode entregar. Assim, você poderá fortalecer a sua proposta de valor, satisfazendo seus clientes com um ótimo custo x benefício. O seu sucesso será uma consequência disso!

Referências bibliográficas

Expert Digital

IFD

Supply Midia

Meu Bolso em Dia

Diego Carmona

Imagens

Google User Content

cr.inf.br

Boa Vista Tecnologia

resources.vzaar.com

Blog Egestor

Kryzalis

Wizfee

Mercado & Consumo

Blog Diatest

CDL Acibom