

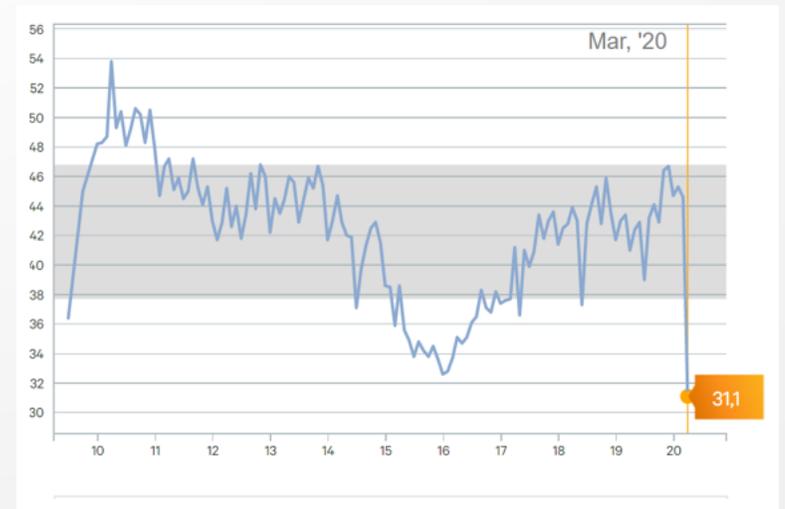
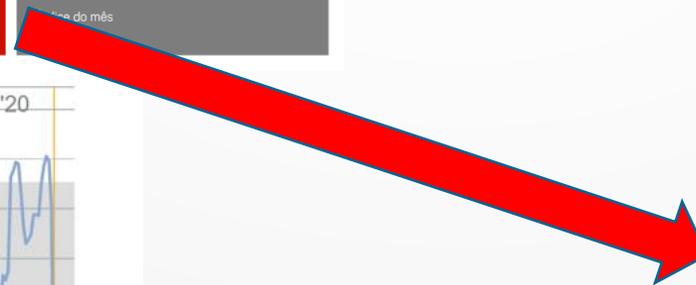
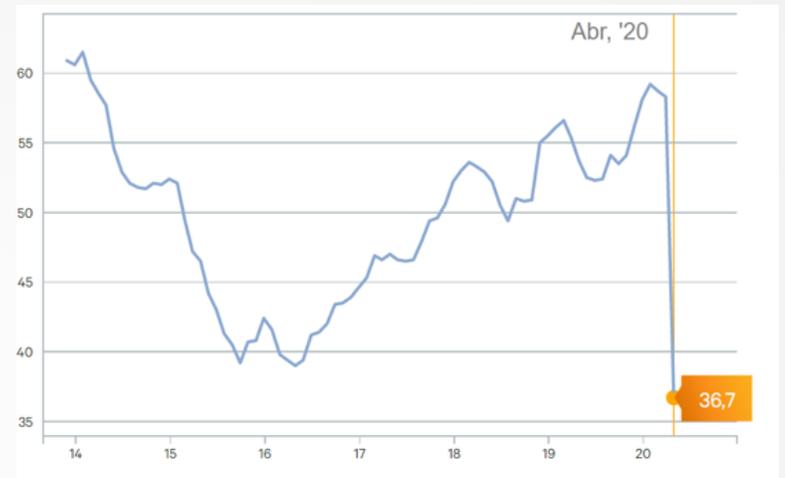
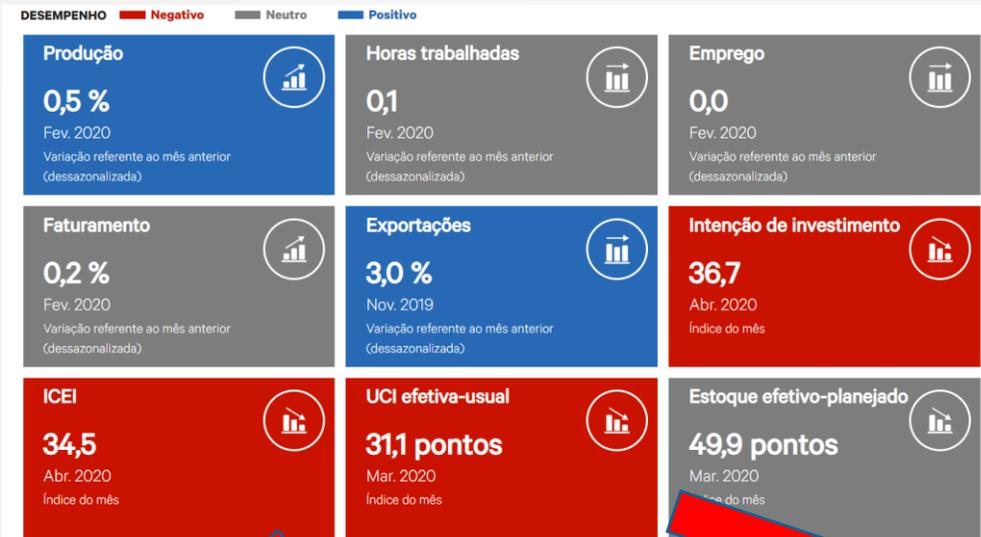
GET TOGETHER
TOGETHER WE ARE STRONGER

MA improve

Estratégias de Precificação em Ambiente de Crise

Marco Alves
Maio 2020

Crise: Efeitos na Indústria

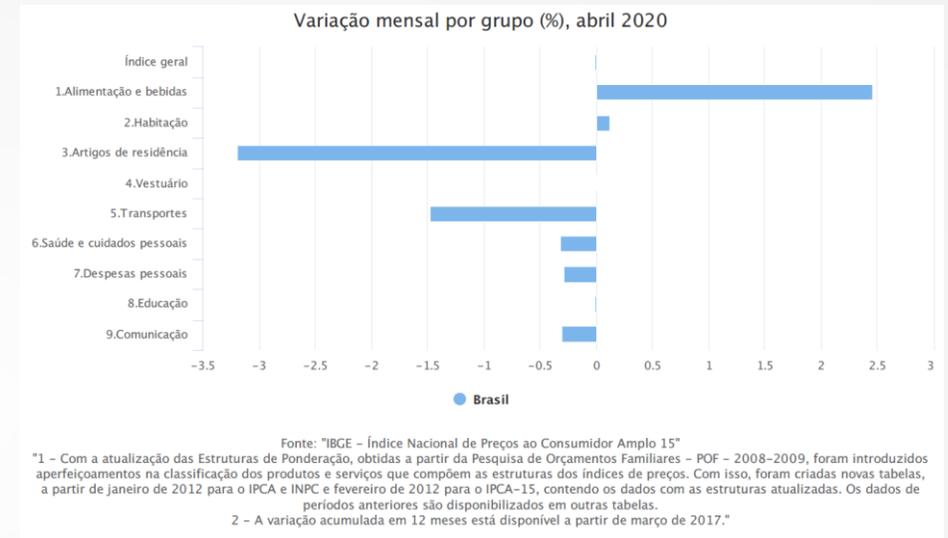
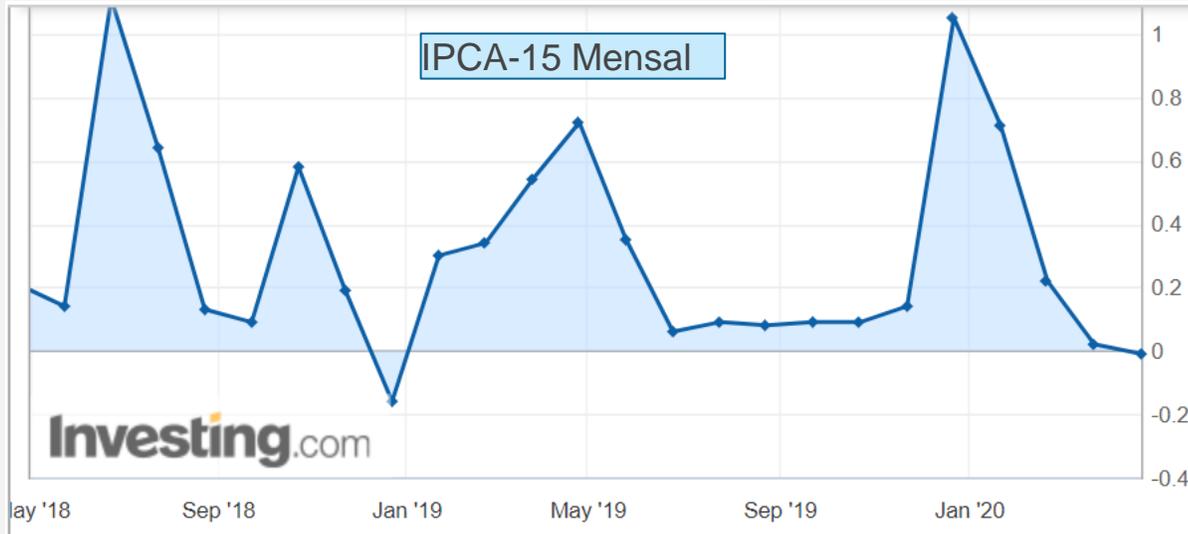


Crise: Confiança do Consumidor



Fonte: FGV – Fundação Getúlio Vargas, Investing.com 27/04/2020

E a inflação?



Recessão com inflação não parece ser um cenário provável.

Fonte: IBGE, Investing.com 27/04/2020



lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Ut ac felis quam. Donec accumsan nunc enim. sit amet euismod erat aliquam pulvinar. Sed mollis sem porta. dictum neque sit amet, vulputate dolor.

lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Ut ac felis quam. Donec accumsan nunc enim. sit amet euismod erat aliquam pulvinar. Sed mollis sem porta. dictum neque sit amet, vulputate dolor.

lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Ut ac felis quam. Donec accumsan nunc enim. sit amet euismod erat aliquam pulvinar. Sed mollis sem porta. dictum neque sit amet, vulputate dolor.

Mas Como Será o Amanhã?

O comportamento das pessoas e das empresas diante da COVID-19 está mudando constantemente e seus efeitos na economia ainda são desconhecidos.

O que sabemos é que, mais do que nunca, todas as previsões estão erradas.

Precificação



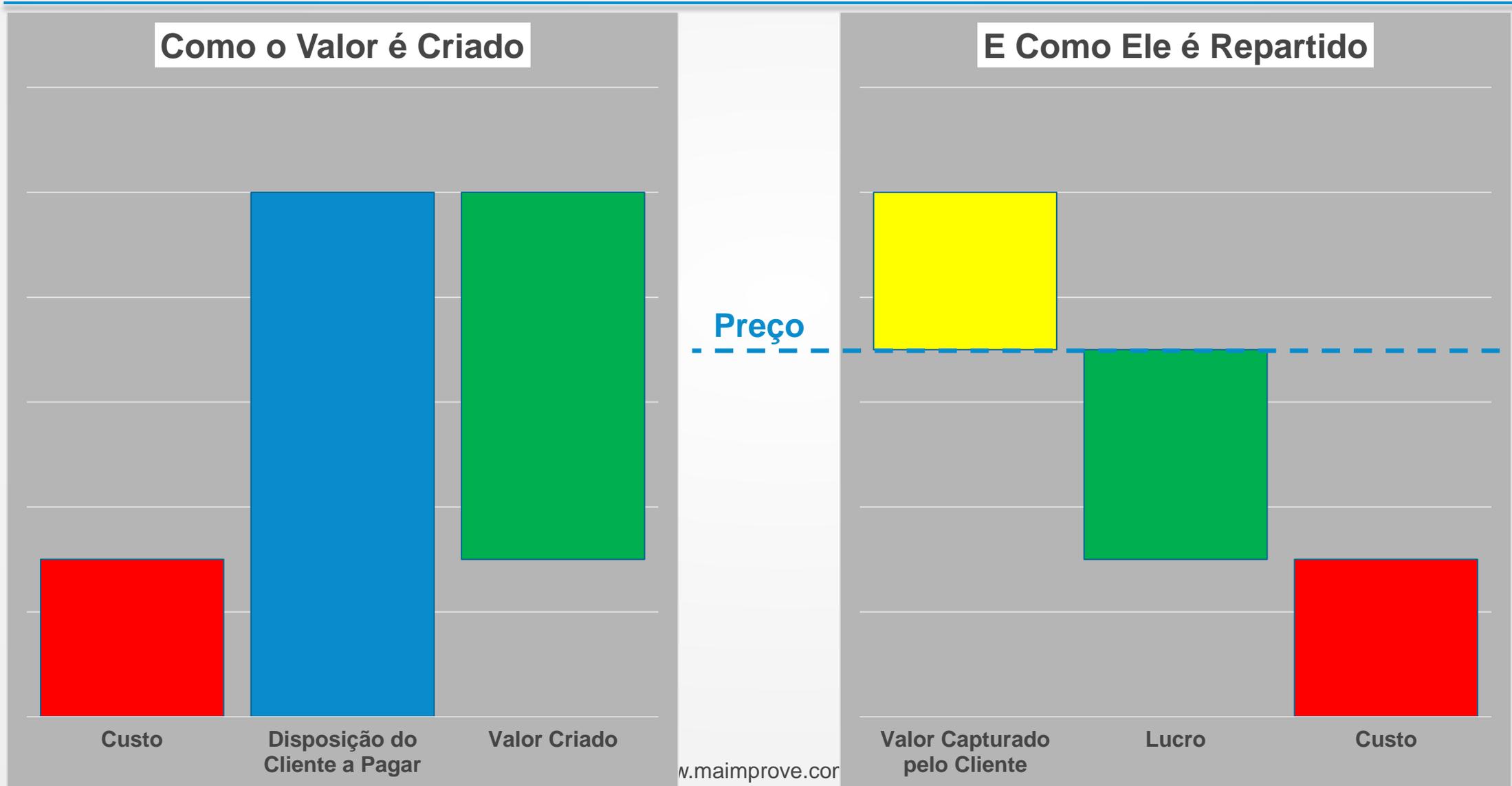
Determinar o preço de um produto ou serviço.

Prática de formação e execução de preços voltada para capturar o maior valor possível de cada cliente.

“Price is what you pay. Value is what you get.”

Warren Buffet

Custo, Preço e Valor



É Possível Aumentar o Valor?

1 PORÇÃO
CONSUMIR EM 3 DIAS

1KG



Batata Bolinha Fresca Hortmix
1Kg

Por:
R\$ 5,99
À vista

5,99 / kg

PORÇÃO
CONSUMIR EM 2 DIAS

600G



Batata Bolinha Fresca
Orgânica Capela 600g

Por:
R\$ 6,39
À vista

10,65 / kg



Batata Frita Congelada Palito
McCain 1,5Kg

Por:
R\$ 15,99
À vista

10,66 / kg



Batata Congelada Noisette
Rústica Forno Minas Sérya
400g

Por:
R\$ 6,29
À vista

15,73 / kg

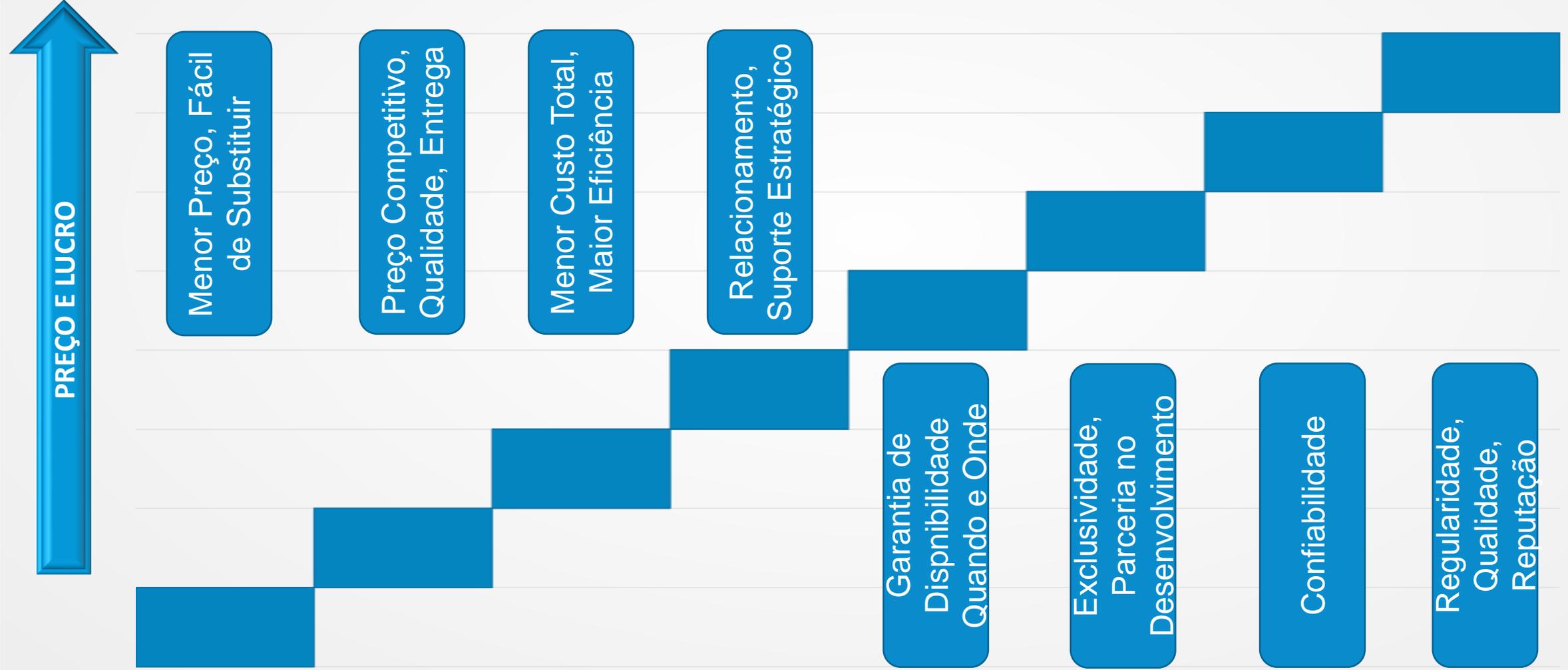


Batata Palha Bem Orgânico
60g

Por:
R\$ 7,64
em 1x no Cartão ou Boleto

127,33 / kg

Saber o Que o Cliente Valoriza...



E Quanto Ele Está Disposto a Pagar

- Quanto é o teste pro coronavírus ?
- R\$ 350
- Me dá um benegrip



Quem são seus concorrentes?

Quais são os substitutos?

Mas, e na Crise?

O Mundo Mais VUCA, O Brasil mais MUVUCA



Muvuca. S.F. Bras. Gír. 1. Grande aglomeração de pessoas e conseqüente agitação, vozeria, etc. 2. Desorganização; balbúrdia; bagunça.

Fonte: Novo Aurélio Século XXI

Volatilidade

Inesperado, Instável, Inconstante

Visão: Moldar o Futuro

Incerteza

Imprevisível, Resultados Desconhecidos

Entendimento: Procurar ver o todo, colocar em perspectiva

Complexidade

Interdependência e Conectividade dos Fenômenos, Noção de Caos

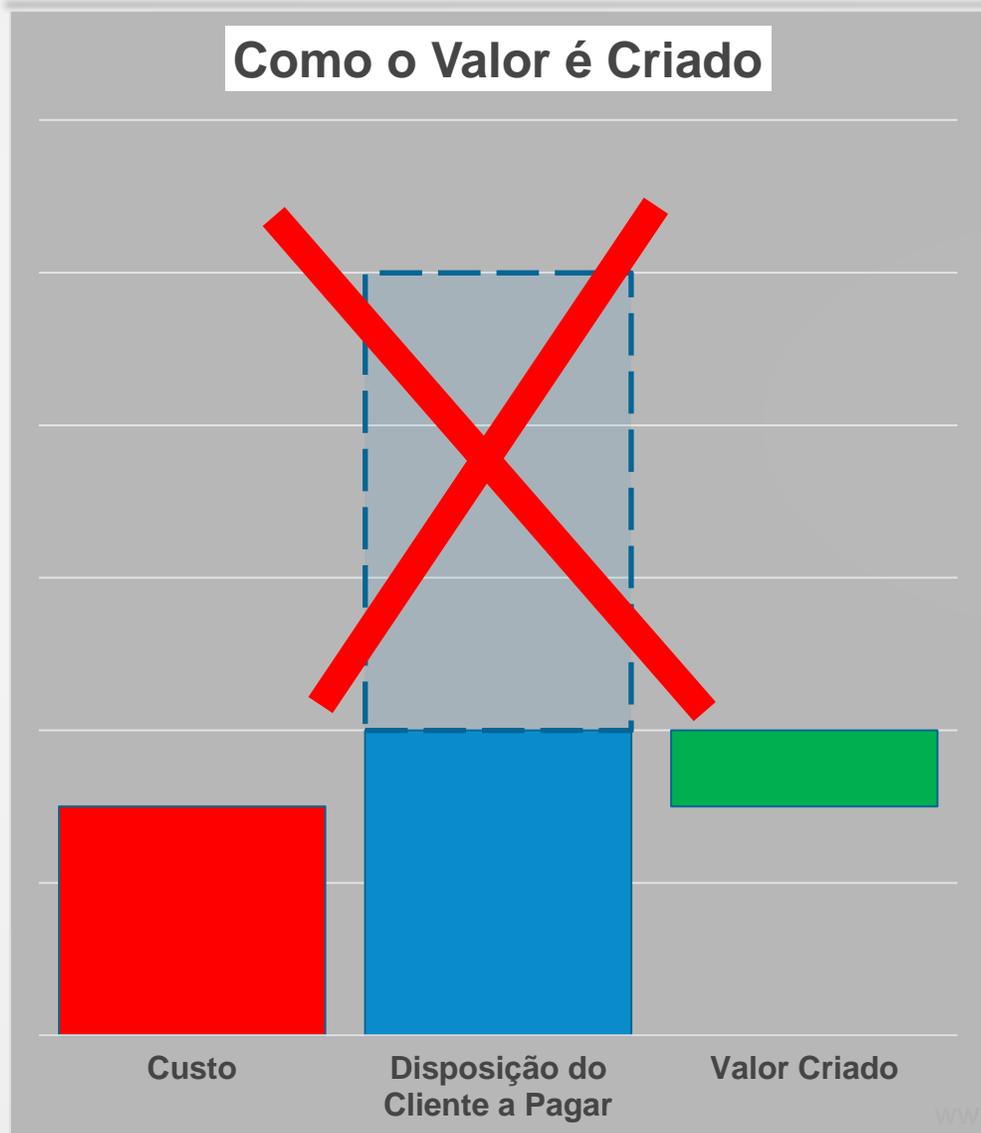
Clareza: Foco, Flexibilidade e Criatividade

Ambiguidade

Falta de Informação, de Clareza, Confusão Entre Causa e Efeito

Agilidade: Decidir e Fazer Acontecer

A Disposição a Pagar Diminui



O contexto em que o planejamento foi feito não existe mais.

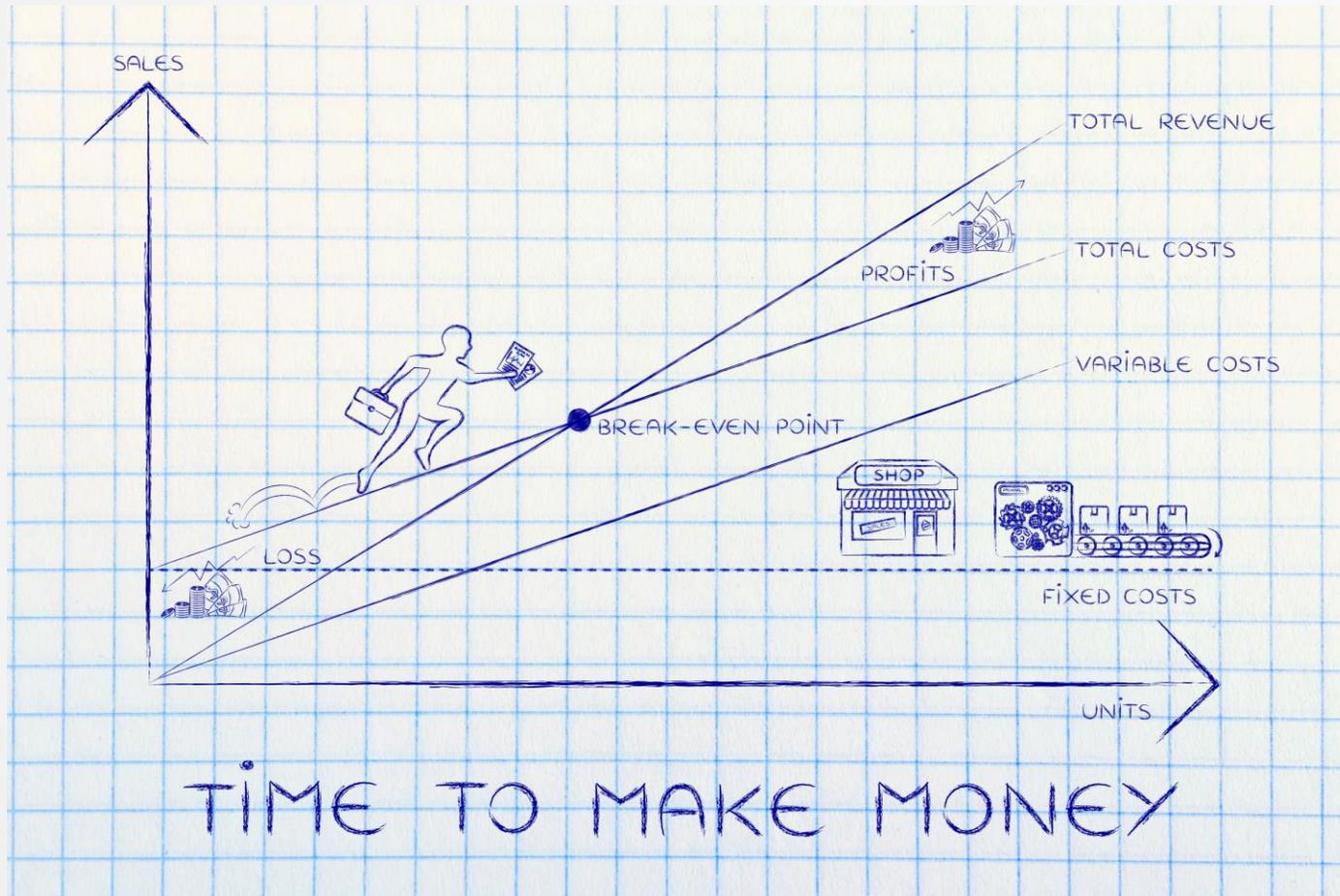
Os mecanismos de precificação são os mesmos, mas diante de uma nova realidade de oferta e demanda.

O Estoque Tem Que Girar

Estoque parado não gera caixa. Ao contrário, gera custos. Mesmo com sacrifício de margens, pode ser que liquidar o estoque seja necessário para trabalhar em outras frentes e oportunidades.



Custos Fixos e Variáveis



Os custos fixos têm que ser pagos. Se há ociosidade, qualquer venda por preço maior que os custos variáveis contribui para diminuir as perdas.



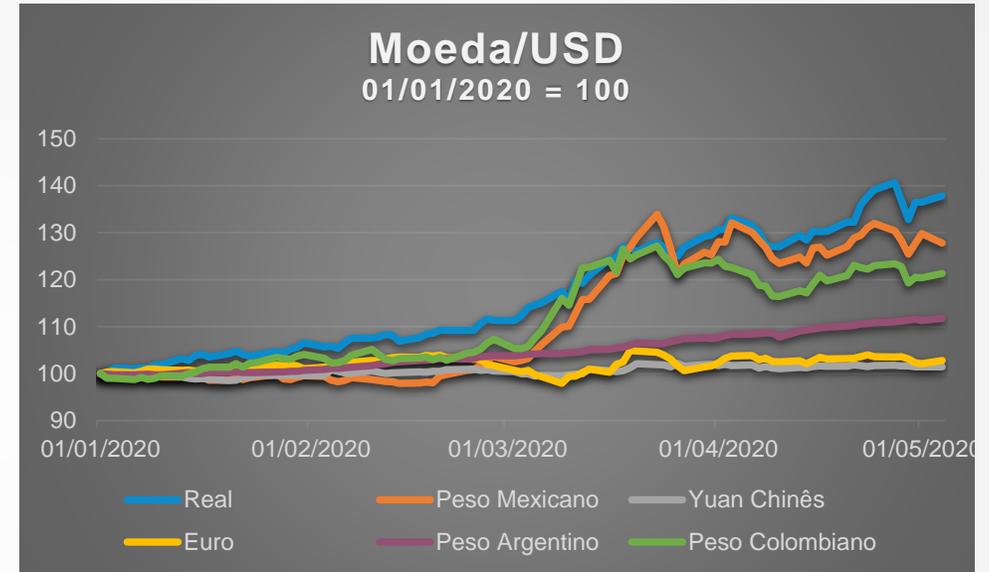
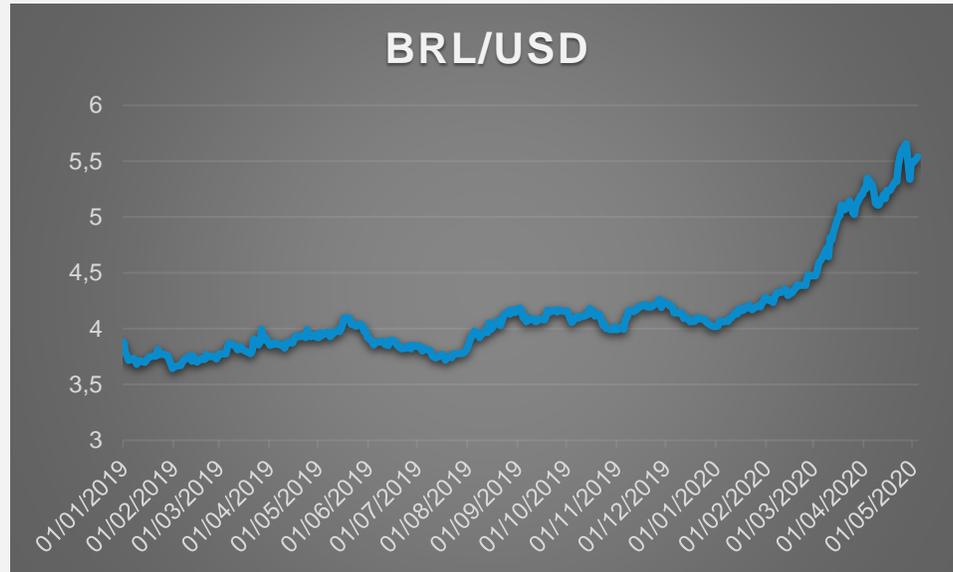
Existem produtos ou serviços que alavancam as vendas de outros. A precificação deve levar isso em conta.

Precificação Dinâmica

Metodologia que permite a atualização dos preços em relação à concorrência. É baseada na análise dos preços dos produtos concorrentes para que, de acordo com regras predefinidas, seus próprios preços sejam ajustados com maior rapidez.

Precificação Inteligente

Além dos preços da concorrência, a Precificação Inteligente leva em conta outros fatores para a atualização dos preços. Baseada em modelos estatísticos e algoritmos alimentados por informações internas como vendas, conversão, margem, custos e estoques, a Precificação Inteligente é normalmente recomendada para empresas com uma grande base de dados interna.



- Exportações mais competitivas
- Importações menos competitivas
- Pressão de custos para quem importa

} Avaliar
necessidade de
hedge cambial

Fonte: Investing.com , MA Improve

Intangibilidade

Perecibilidade

Heterogeneidade

Simultaneidade

Respeitadas as suas características, não há grandes diferenças na precificação de serviços. O que muda é a percepção de valor por parte do cliente.

Pontos de Atenção

Empresas que compram insumos em São Paulo com 18% de ICMS e vendem seus produtos com 12% de ICMS precisam adicionar ao menos 63% de valor ao custo dos insumos para não acumularem saldo credor.

Se venderem com 7% de ICMS, precisam adicionar 197%.

A competitividade das empresas paulistas, especialmente as que têm menor valor adicionado sobre o custos das matérias primas e produtos de revenda, é muito prejudicada se não houver maneira de recuperar os créditos acumulados de ICMS.

Além da complexidade do processo de apuração e recolhimento e da falta de uniformidade na aplicação da legislação em cada estado, a Substituição Tributária pressupõe que determinada margem será obtida na etapa seguinte da cadeia de valor.

Com as margens de praticamente todas as cadeias de valor comprometidas, as empresas sujeitas ao regime de substituição tributária precisam considerar esse possível efeito ao precificar seus produtos.

Novos negócios e novos clientes são sempre bem-vindos, mais ainda no momento atual.

Os procedimentos de análise de crédito antes de concluir uma venda e a cobrança ativa depois da venda precisam ser seguidos.

- Atenção ao prazos de pagamento
- Avaliar a possibilidade de conceder descontos para prazos menores
- Solicitar garantias, se for possível
- Avaliar a conveniência de contratar seguro de crédito

Preparando a Retomada

- Parcerias na cadeia de valor
- Marcas de combate para não desvalorizar a premium
- Evitar surpresas, especialmente as ruins.
- Agir sempre com ética



Todas as atitudes tomadas nesse momento serão lembradas no futuro

危機

Quando escrito em chinês a palavra crise compõe-se de dois caracteres: um representa perigo e o outro representa oportunidade.

John Kennedy



MAimprove

+55 (11) 9.9655.8505

marco.alves@maimprove.com.br

www.maimprove.com.br