

A IMPORTÂNCIA DA ESTRATÉGIA E FORMAÇÃO DE PREÇOS PARA CLÍNICA DE ESTÉTICA NIETO EM PRESIDENTE PRUDENTE

Jéssica Jordão MARQUES

Neste trabalho, abordaremos a questão das estratégias de preços que existem e podem ser utilizadas pelas empresas, sejam elas indústrias, varejistas ou atacadistas. O preço é o único elemento do marketing capaz de gerar receita, o resto acaba gerando custos que se incorporam ao preço final do produto. Ele é também um dos elementos mais flexíveis, pois, pode ser alterado com rapidez adaptando-se de acordo com as necessidades. É também um dos responsáveis para que ocorra a relação entre empresa e consumidor, afinal, um preço atrativo é capaz de atrair mais consumidores, mas também pode determinar a percepção negativa dos mesmos, apesar de ser ainda um dos principais fatores de atração do consumidor à uma determinada mercadoria, outros fatores tem se tornado importantes nas últimas décadas, como agregar valor ao serviço prestado ou produto justificando o preço. Ao comprar um determinado produto, espera-se satisfazer desejos e necessidades. Dessa forma, torna-se mais conveniente pagar um pouco mais por um determinado produto, quando desde já se sabe que tal produto consegue atuar melhor do que outro de marca diferente. Diante do valor que o consumidor está disposto a pagar por determinados produtos, os compradores sabem com maior precisão que receita terão num determinado prazo, ao venderem uma determinada marca em detrimento de outras. Lucratividade, mark up divisor, margem de contribuição, valor agregado, cálculo de preço, formação do preço, ponto de equilíbrio, ponto de equilíbrio contábil, ponto de equilíbrio econômico e como calcular o ponto de equilíbrio. Agregar valor ao produto ou serviço é o que irá fazer sua empresa gerar lucros receita, é acrescentar inovações, valores, é diferenciar aquilo que é colocado no mercado, de modo a satisfazer seu cliente. Agregar valor é um desafio para os donos de empresas que buscam manter seu negócio mais atraente ao longo do tempo.

Neste caso usamos o sabonete líquido como produto para desenvolver valor agregado.

Os produtos vendidos na Clínica Nieto são de alta qualidade e específicos para cada finalidade, ao adquirir o produto a esteticista explica como deve ser usado, faz uma demonstração para gerar confiança ao cliente certificando-se que não fique dúvida, fornecendo um atendimento personalizado, atencioso e mostrando ao cliente que sua satisfação é de suma importância para a empresa.

Este sabonete líquido é diferenciado de outros, pois vem especificado para cada tipo de pele, é orgânico e não agride o meio ambiente, ao usufruir temos certeza de que terá a melhor experiência ao pensar e cuidar de sua pele, com a garantia de estar contribuindo também com a preservação do meio ambiente, a textura e o perfume são únicos, as essências próprias e criada pela marca para diferenciação de mercado.

Acreditamos que ele superará as expectativas de nossos clientes.

Palavras-chave: Lucratividade, mark up divisor, ponto de equilíbrio e valor agregado.