

CONSULTORIA PARA EMPRESA ICE CREAMY

Fernando Roque de Oliveira ¹

Gustavo Gonçalves Prado ²

Rafael Freire Mesquita ³

O trabalho foi desenvolvido juntamente com a empresa Ice Creamy que nos ofereceu um produto para análise de preço, juntamente com o especialista Prof Marcus A. R. de Lima, chegamos a algumas conclusões apresentadas em aula, com diversos cálculos conseguimos elaborar uma consultoria de preço efetuada com sucesso, agregando valor e benefícios ao proprietário do estabelecimento e a quem consome sua mercadoria, o produto é um produto inovador, e a sua aceitação é excelente, com essa consultoria proposta ao proprietário, conseguimos agregar valor e um preço bem equilibrado para que ele não tenha prejuízo e mantenha seu lucro desejado.

O objetivo da consultoria é demonstrar a forma correta da formação de preço de um dos produtos oferecidos pela empresa. Para tal demonstração escolhemos um produto chave. Lucratividade que tem como objetivo verificar o quanto se ganhou ou se pretende ganhar com a venda de determinado produto, mark up indicador aplicado sobre o custo do produto para a formação do preço de venda, margem de contribuição que representa o quanto o lucro da venda de cada produto contribuirá para a empresa cobrir todos os seus custos e despesas fixas (ganho bruto), valor agregado motivo pelo qual seu cliente se dispõe a pagar para ter seu produto, é o diferencial de valor agregado entre seu produto e de seu concorrente.

Palavras-Chave: Formação de preço, lucratividade, mark up, valor agregado, ponto de equilíbrio e margem de contribuição

¹ Discente do curso de Marketing do Centro Universitário Antônio Eufrásio de Toledo de Presidente Prudente.

² Discente do curso de Marketing do Centro Universitário Antônio Eufrásio de Toledo de Presidente Prudente.

³ Discente do curso de Marketing do Centro Universitário Antônio Eufrásio de Toledo de Presidente Prudente.