



NEWSLETTER QUANTUM ESTRATÉGIAS DE CRESCIMENTO DOS NEGÓCIOS

NÚMERO 1

OFERTA

Será Que Cortar No Preço Realmente Funciona?

A tática mais velha do mundo para obter uma venda é cortar no preço. Será que realmente funciona?



Azulil Barros

Especialista no Crescimento de Negócios
Director Regional
Quantum Organization Portugal

Às vezes sim...

Mas, a questão é: “A que custo e será que consegue viver com essas reduções?”

Os negócios, tal como nós os conhecemos, abrandaram e, nos últimos anos, tornou-se cada vez mais difícil fazer com que os potenciais clientes se decidam e, por conseguinte, efectuar o fecho da venda.

Uma das respostas ao facto das pessoas não comprarem, por parte das pessoas ligadas às vendas é: “Compraria se...?”,

onde o “se” é, normalmente, uma variante de “... se o preço fosse mais baixo?”.

É a resposta clássica das pessoas ligadas às vendas e dos empresários que querem estimular a compra. Foi esta a resposta mais frequente que ouvi por parte de todos os directores de vendas com que já trabalhei. Empresários e executivos de vendas sentem, todos os finais do trimestre, aquela pressão para “atingir os números” e quase automaticamente espremem o preço. Em muitos sectores tornou-se instintivo abdicar de todos os lucros. Até já habituaram os clientes a

esperar o desconto do final do período e muitos já nem consideram comprar sem esse desconto.

O problema é que:

As pessoas, nos dias de hoje, não “não estão a comprar” por causa do preço ser demasiado alto!

Podem adquirir o produto ou o serviço ao seu preço corrente. A razão porque muitas empresas não estão a comprar é porque querem conservar as suas reservas de caixa (porque os clientes delas também não estão a comprar) e porque não vêm um valor suficientemente apelativo para dizerem “SIM”, fazendo-as despendem algum do seu dinheiro.

Cortar os preços não ajuda. Uma vez que o problema não reside no preço, baixar o preço não gera mais vendas e, contrariamente ao que se espera, os efeitos nos lucros podem ser devastadores. Sigamos estes números...

Suponhamos que um produto se vende a 100€ (ou 10.000€, o conceito é o mesmo). O seu custo é de 70€. Significa que o produto proporciona uma margem de 30% e um lucro de 30€. Agora, para fazer uma venda, o empresário sente-se “forçado” a cortar no preço em 20%, colocando o preço de venda nos 80€.

Tudo o resto é igual, o lucro é agora de 10€ em vez de 30€ o que significa que

uma redução de 20% no preço induziu a uma redução nos lucros de 66%.

DOIS TERÇOS DOS LUCROS por uma redução de 20% no preço!

Agora é necessário vender 3 vezes mais, ou mais, para o obter o mesmo lucro (sim, porque uma subida de 3 vezes na actividade da empresa implica, em princípio, uma subida nos seus custos fixos).

Mas, isso não é sequer o pior que está para vir...

Uma vez que se baixou o preço, ele tende a permanecer em baixo: “Aquele artigo de 100€ que me vendeu por 80€... Bem, desculpe dizer-lhe, mas agora é um artigo de 80€”.

E pior ainda: os concorrentes sentir-se-ão forçados a baixar os preços, e, caro empresário, está numa guerra de preços. Para vender neste cenário, precisa de uma carteira bem recheada para sustentar uma posição perdedora durante o período que durar a “guerra”.

É por estas 3 razões – desgaste das margens de lucro, preços permanentemente baixos e a devastação potencial de uma guerra de preços – que é uma má ideia baixar os preços para conquistar negócios, independentemente do clima económico.

azuil@QuantumCrescimentoNegocios.com

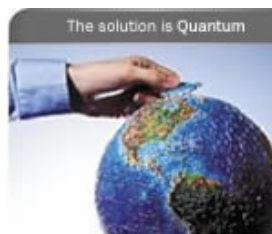
Obtendo Mais Contactos, Clientes e Lucros Para o Seu Negócio nos Próximos 90 Dias a Baixo Custo...



Os Consultores de Desenvolvimento de Negócios da Quantum tem experiência, conhecimento, “ já estiveram lá e já o fizeram”, estão localizados em diversos países: Reino Unido, Irlanda, Portugal, Austrália. Nós ajudámo-lo a transformar o seu negócio no negócio que sempre sonhou possuir.



Com o passar dos anos, os princípios em que se baseiam os sistemas de construção e desenvolvimento de negócio da Quantum têm sido utilizados para fazer biliões sobre biliões para pequenas, médias e grandes empresas, tal como a sua.



A Quantum tem vindo a aperfeiçoar estes princípios numa série de processos científicos dinâmicos que vão de encontro aos desafios que se colocam aos negócios, grandes e pequenos, utilizando tecnologia de ponta.



Descubra como a Quantum o pode ajudar...

- Conduzir multidões de clientes famintos ao seu negócio.
- Moldar e usar estratégias de marketing poderosas e irresistíveis para conduzir as suas vendas ao topo.
- Sustar os cortes no preço da concorrência, sem reduzir as suas margens.
- Fazer os seus clientes voltar sempre ao seu negócio.
- Descobrir e lucrar com os activos escondidos, encontrados no seu negócio.
- Aumentar as vendas aos seus actuais clientes rápida, simples e eficazmente, em 10%, 35% e até mesmo 90%, sem custos de marketing adicionais.
- Criar no seu cliente uma fidelidade apaixonada e duradoura, para manter os seus concorrentes de lado de forma permanente.

Portugal: Rua do Carvalho, N°68, 1º Andar (2º Frente)
4700-310 Braga.

UK: Quantum House, Bonds Mill, Stonehouse, Gloucestershire, GL10 3RF.

Australia: Level 21, 201 Miller Street, North Sydney, NSW, 2060.

India: D14, Pomposh Enclave, Greater Kailesh-1, New Delhi – 110 048.

Copyright © 2004.
Todos os Direitos Reservados
The Quantum Organization &
Quantum Crescimento de Negócios.

- Encontrar, recrutar, manter e motivar vendedores e empregados excepcionais.
- Viver e gozar de maior sucesso, construindo rapidamente um negócio que seja altamente rentável e que se gere a si próprio.
- Fazer o seu negócio 100% à prova de recessão em 30 dias ou menos.
- Obter e utilizar testemunhos para dramaticamente aumentar as suas vendas.
- Testar o preço para obter o máximo de lucro de cada venda que faça.
- Duplicar, triplicar ou mesmo quadruplicar o seu rácio de conversão de vendas.
- E muito, muito mais...

E, aqui está algo diferente:

A Quantum não lhe custará uma fortuna ...

Nós trabalhamos, na sua maioria, aceitando uma percentagem do aumento dos lucros que nós criamos para o seu negócio. Portanto, como pode imaginar, nós estamos altamente motivadas para nos assegurarmos que os seus lucros vão disparar.

Ligue-nos agora, para estratégias de sucesso que garantidamente lhe trarão resultados massivos e sustentáveis.

Portugal: +351 253 277 428

UK/Irlanda: +44 (0) 1453 794810

Austrália: +61 (0) 2 9959 2428

Índia: +91 11 264 37087

Ou consulte o nosso Web site para o crescimento dos negócios, para mais informações:

www.QuantumCrescimentoNegocios.com

AS ESTRATÉGIAS DE SUCESSO QUANTUM FUNCIONAM

“3 semanas após termos sido apresentados à Quantum, vimos as nossas vendas aumentar uns impressionantes 181.275€ apenas no mês de Julho. Estamos ansiosos por um relacionamento longo e mutuamente benéfico.”