

Como mudar o preço e oferecer promoções

Q | Promover

Significa anunciar, divulgar, fazer seu produto ser conhecido.

Desconto

Dar desconto, ou seja, diminuir o preço, mudar o valor, pode ser boa estratégia para ganhar em cima do volume. Mas pense antes:

- Você consegue dar conta da demanda?
- Quanto desconto posso dar?
- Consigo comprar matéria prima mais barata?
- Vender quantidades maiores reduz o valor da hora de produção?
- Consigo diluir meus custos fixos por unidade ao vender maior quantidade?

Essa diferença de custo pode ser o seu desconto!



ATENÇÃO!
Promoção é diferente de dar desconto.
Vem entender:

Percepção de valor

E se ao invés de dar desconto você aumentar a percepção de valor do seu cliente? Uma forma de fazer isso é oferecendo diferentes formas de pagamento, pois o cliente normalmente valoriza a possibilidade de pagar parcelado, por exemplo. Para isso:

- Inclua as taxas de recebimento online no seu custo (taxa de cartão, da maquininha);
- Ofereça o valor da taxa como desconto para pagamentos em dinheiro ou pix, por exemplo.

