


# MPR - Administração dos Preços de Venda

 Tempo aproximado para leitura: 7 minutos

## Objetivo

O módulo de Administração dos Preços de Venda tem como objetivo formar os preços de vendas dos itens a partir dos custos industriais, administrar as vendas efetuadas e proporcionar a análise da rentabilidade destas.

O módulo de Administração dos Preços de Venda faz parte do sistema de Administração de Vendas do aplicativo Distribuição do DATASUL EMS Framework.

## Características

As principais características do módulo são:

- Possibilitar a formação de preços de venda, utilizando como base os custos calculados pelo Módulo de Custos. Os preços podem ser calculados sobre:
  - o Custo Médio Batch (Mensal/Diário);
  - o Custo Online;
  - o Custo Padrão;
  - o Preço Base;
  - o Preço Reposição;
  - o Preço Última Entrada.
- Permitir a criação de diversos cenários de markup, de forma a produzir diferentes preços.
- Abertura de Preços por:
  - o Estabelecimento;
  - o Canal de Vendas;
  - o Grupo de Clientes;
  - o Clientes;
  - o Região;
  - o Condição de Pagamento;
  - o Família;
  - o Produto/Item;
  - o Referência;
  - o Quantidade;
  - o Data Início de Validade do Preço;
  - o Tipo de Frete (CIF/FOB).
- Formatar saídas de Listas de Preços, conforme a necessidade do usuário, de acordo com o cenário escolhido.
- Efetuar a avaliação e análise do pedido, conforme as seguintes características:
  - o Controle de Preço Mínimo;
  - o Aprovação/Reprovação do Pedido (Batch/Online);
  - o Rentabilidade do Pedido.
- Efetuar simulações de preços, de acordo com os seguintes critérios:
  - o Individuais por Item/Produto;
  - o Sobre a Carteira de pedidos;
  - o Sobre o histórico de preço praticado;
- Efetuar a análise pós-venda dos itens:
  - o Rentabilidade de Pedidos;
  - o Rentabilidade dos Preços Praticados (Faturamento);
  - o Rentabilidade de Vendas por Produto;
  - o Rentabilidade de Vendas por Cliente;
  - o Rentabilidade de Vendas por Representante.

## Visão Geral

A política de preços começa pela decisão de como os preços, uma das armas da empresa, devem ser usados em conjunto com a estratégia geral, devendo sempre ser ajustada a várias situações competitivas.

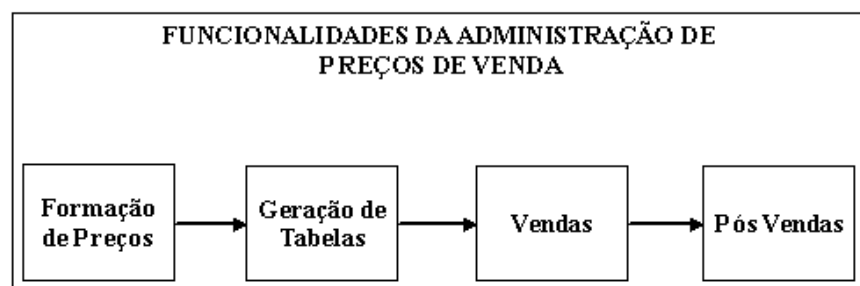
Em linhas gerais, a política de preços deve procurar seguir os itens abaixo:

- a) Os preços devem objetivar a maximização do lucro para toda a linha de produtos, isto é, devem estimular uma combinação lucrativa de vendas;
- b) Os preços devem ser adaptados e individualizados de modo a se ajustarem às diversas situações competitivas encontradas pelos diversos produtos;
- c) Os preços devem ser estabelecidos para promover o bem-estar da organização a longo prazo, a fim de desencorajar competidores a entrarem no mercado;
- d) A política de preços deve ser suficientemente flexível para fazer face às mudanças das condições econômicas.

Assim, decidir o quanto atribuir de preço aos bens e serviços no mercado envolve uma série de variáveis. Entretanto, a decisão estratégica dos preços, além das considerações e objetivos mercadológicos, deve orientar-se pela: Maximização dos Lucros, Retorno do Investimento e Preços com Base nos Custos da Organização.

Desta forma, o Módulo de Administração dos Preços de Vendas auxilia a organização a construir cenários para analisar todas estas informações necessárias na tomada de decisão.

A seguir é apresentado o fluxo dos processos que envolvem o módulo de Administração do Preço de Vendas.



O módulo de Administração dos Preços de Venda tem as seguintes funcionalidades:

## Formação de Markup

Este módulo permite ao usuário compor diversos markups para a utilização na formação de preços. Desta forma, pode-se definir diversos cenários para a composição de preços, de acordo com a região, microrregião, tipo de mercado entre outros.

## Fórmulas

Possibilita a definição de fórmulas de cálculo do preço de venda de um determinado item, proporcionando flexibilidade no que tange a definição da composição dos preços de venda.

A partir desta funcionalidade, os usuários poderão utilizar constantes, variáveis e diversos recursos de operações matemáticas para chegar no preço dos produtos de forma simples e maleável.

## Estratégias de Preço

Permite ao usuário definir limites mínimos e máximos para prática de um determinado preço para os itens, de acordo com o período de vida do mesmo no mercado.

## Simulações

Poderão ser feitas simulações de preços para os itens antes da composição das listas de preços até que se chegue a combinação adequada do binômio lucro desejado x preço que o mercado paga.

Também poderão ser feitas simulações para avaliar o impacto a ser causado numa eventual troca de tabelas de preços.

## Preço Mínimo

A ferramenta permite manter preços mínimos para cada item da tabela de preços. O preço mínimo será o próprio preço de venda, subtraído do valor de desconto determinado pelo percentual de desconto cadastrado para o item x markup. A tabela de preços poderá ter pré-definidos os preços com frete CIF e FOB para os itens que compõem esta. Para isto, é importante destacar que FOB (Free on Board): corresponde ao preço do item da tabela selecionada, sem acrescentar o valor do frete ao preço, e CIF (Cost Insurance Freight): preço do item da tabela selecionada, acrescentando o valor do frete ao preço.

# Emissão de Listas de Preços

Permitir ao usuário, a partir de formatos pré-definidos, a emissão de listas de preços, obedecendo a quebras por região, microrregião, canal de venda, entre outros.

## Preços Automáticos

A ferramenta está integrada ao módulo de Pedidos, Faturamento e Cotações de Vendas, fornecendo desta forma, preços automáticos para os itens dos documentos, obedecendo a regras por condição de pagamento, cliente, canal de vendas, quantidade do item, data de validade, frete CIF/FOB, entre outros.

## Consistência do Preço Mínimo

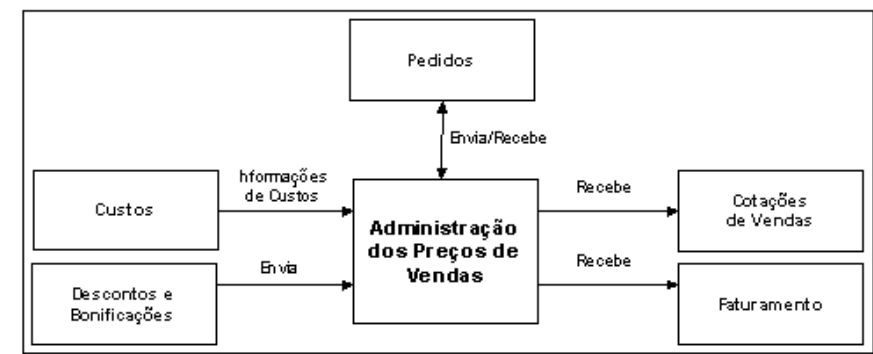
Além da possibilidade de trazer o preço automaticamente, o sistema poderá reprovar um pedido de venda, cujos preços praticados sejam inferiores ao mínimo permitido.

## Análises de Rentabilidade

Após a realização das vendas, o sistema permite a emissão de análises da rentabilidade por clientes, representantes e produtos e ainda a rentabilidade dos pedidos de venda e do faturamento (realizado). Nestas saídas é permitido analisar fatores como Custos Reais ou Padrões, Receita Operacional Bruta, Receita Operacional Líquida, Despesas Comerciais e Administrativas, LAIR, Lucro Líquido, entre outros fatores.

### Integração com Outros Módulos

A figura a seguir apresenta a integração do módulo de Administração dos Preços de Venda com os demais, demonstrando em detalhes o fluxo de informações envolvidas.



Módulo	Informação	Descrição
Custos	Informações de Custos	O módulo de Custos fornece ao módulo de Administração dos Preços os custos industriais dos itens, para que sejam considerados nas fórmulas de cálculo do preço de venda.
Descontos e Bonificações	Envia	Na análise da rentabilidade de um pedido de venda, poderão ser desconsiderados os seus pedidos de bonificação. Desta forma, avalia-se a rentabilidade apenas do que efetivamente deverá proporcionar alguma receita para a empresa.
Pedidos	Envia/Recebe	Para o módulo de pedidos, o módulo de Administração de preços fornece as listas de preços, a determinação da melhor tabela de preços para o pedido ou para seus itens, de acordo com as características destes, e ainda subsídios para a avaliação de preços mínimos e rentabilidade.
Cotações de Vendas	Recebe	Para Cotação de Pedido de Venda, o módulo Administração de Preços fornece a lista de preços e condições de determinar qual a melhor tabela de preços a ser utilizada, de acordo com as características do pedido de cotação.
Faturamento	Recebe	Para o Faturamento de Pedidos, o módulo de Administração de Preços fornece a lista de preços e condições de determinar qual a melhor tabela de preços a ser utilizada, de acordo com as características do pedido de venda.

[agrupadora](#)[manufatura](#)[administracao\\_dos\\_precos\\_de\\_venda](#)[mpr](#)[Política de privacidade](#)[Termos de uso](#)