

Questionário: Avaliação dos Métodos de Aplicação dos Preços Resultantes por Prestação de Serviços - Caso da DMS Services Lda (2021-2024)

Parte 1: Dados Sociodemográficos

1. Idade:

- ☐ ☐ Menos de 18 anos
- ☐ ☐ 18-24 anos
- ☐ ☐ 25-34 anos
- ☐ ☐ 35-44 anos
- ☐ ☐ 45-54 anos
- ☐ ☐ 55 anos ou mais

2. Sexo:

- ☐ ☐ Masculino
- ☐ ☐ Feminino
- ☐ ☐ Outro

3. Nível de Escolaridade:

- a. ☐ Ensino Básico
- b. ☐ Ensino Secundário
- c. ☐ Ensino Superior
- d. ☐ Pós-Graduação/Mestrado
- e. ☐ Doutorado

Parte 2: Identificação dos Métodos Tradicionais de Precificação

4. Quais métodos de precificação acredita que a DMS Services Lda utiliza actualmente? (Selecione os que achar mais aplicáveis)

- ☐ ☐ Método baseado no custo da mercadoria
- ☐ ☐ Método Baseado nas Decisões das Empresas Concorrentes
- ☐ ☐ Método baseado nas características do mercado
- ☐ ☐ Método misto
- ☐ ☐ Preço baseado em concorrência

5. Acha que os métodos de precificação actualmente usados pela empresa são claros e compreensíveis para os clientes?

- ☐ ☐ Sim
- ☐ ☐ Não
- ☐ ☐ Em parte (Especificar):

6. Na sua opinião, qual método de precificação seria mais eficaz para maximizar lucros e criar valor para os clientes da DMS Services Lda?

- a. ☐ Método baseado no custo da mercadoria
- b. ☐ Método Baseado nas Decisões das Empresas Concorrentes
- c. ☐ Método baseado nas características do mercado
- d. ☐ Método misto
- e. ☐ Preço baseado em concorrência

Parte 3: Análise dos Factores Internos e Externos que Influenciam a Determinação de Preços em Serviços.

Parte 3: Análise dos Factores Internos e Externos que Influenciam a Determinação de Preços em Serviços

7. Quais desses factores acredita que a DMS Services Lda considera mais na hora de definir os preços de seus serviços? (Selecione os mais relevantes)

- f. ☐ Custo de produção
- g. ☐ Demanda do mercado
- h. ☐ Concorrência
- i. ☐ Sazonalidade
- j. ☐ Estratégia de posicionamento de marca
- k. ☐ Resposta dos clientes
- l. ☐ Outro (Especificar): _____

8. A DMS Services Lda ajusta os preços com base nas mudanças do mercado ou na concorrência?

- ☐ Sim, regularmente
- ☐ Sim, mas de forma esporádica
- ☐ Não, os preços são fixos
- ☐ Não sei

9. Quais factores externos considera que mais influenciam o preço dos serviços prestados pela DMS Services Lda? (Selecione os mais relevantes)

- ☐ Mudanças económicas (ex.: inflação, crise económica)
- ☐ Regulações governamentais
- ☐ Mudanças tecnológicas
- ☐ Preferências dos consumidores
- ☐ Tendências do sector
- ☐ Outros (Especificar): _____

Parte 4: Avaliação da Eficácia dos Métodos de Precificação

10. Em sua opinião, os métodos de precificação utilizados pela DMS Services Lda são eficazes na maximização de lucros?

- ☐ Sim, muito eficazes
- ☐ Moderadamente eficazes
- ☐ Não muito eficazes
- ☐ Não são eficazes

11. Na sua visão, a DMS Services Lda consegue equilibrar os lucros com a satisfação dos clientes ao definir os preços?

- ☐ Sim, completamente equilibrado

- ☐ Em parte, mas há espaço para melhorar
- ☐ Não, a empresa prioriza os lucros mais do que a satisfação do cliente
- ☐ Não, a empresa prioriza a satisfação do cliente mais do que os lucros

12. Como avalia a transparência dos preços praticados pela DMS Services Lda?

- ☐ Muito transparente
- ☐ Moderadamente transparente
- ☐ Pouco transparente
- ☐ Nada transparente

13. Acha que os preços praticados pela DMS Services Lda são justos em relação ao valor que os serviços entregam?

- ☐ Sim, completamente justos
- ☐ Em parte, os preços poderiam ser melhores
- ☐ Não, os preços não correspondem ao valor entregue
- ☐ Não sei

14. Acredita que a DMS Services Lda oferece um bom custo-benefício para os seus serviços?

- ☐ Sim, excelente custo-benefício
- ☐ Sim, mas poderia melhorar
- ☐ Não, poderia oferecer mais valor
- ☐ Não sei

Parte 5: Considerações Finais

15. Quais melhorias sugeriria nos métodos de precificação adoptados pela DMS Services Lda para maximizar os lucros e aumentar o valor recebido pelos clientes?

16. Tem mais alguma sugestão ou comentário sobre a política de preços e estratégias de precificação da DMS Services Lda?

FIM

Obrigado pela sua participação