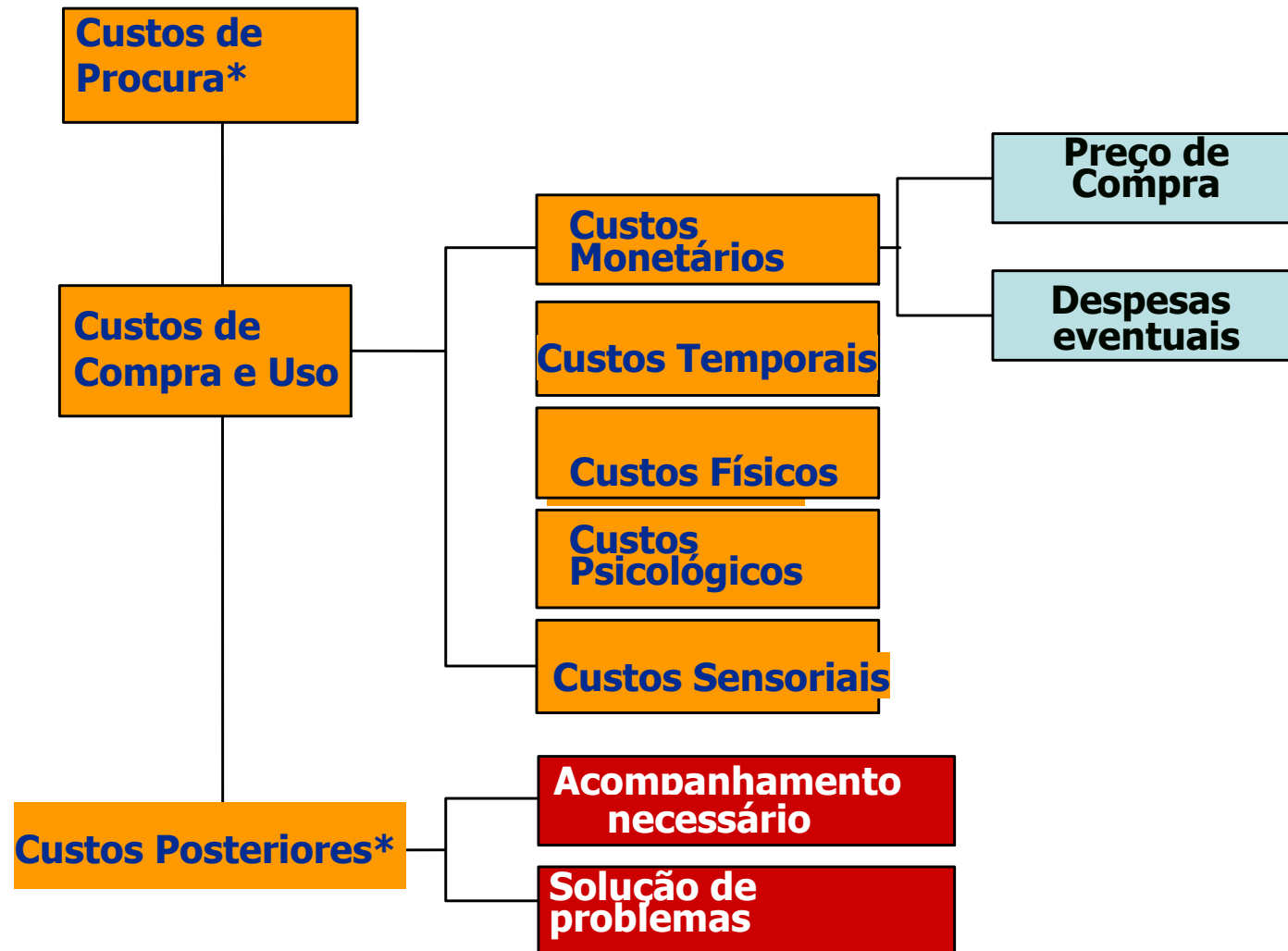


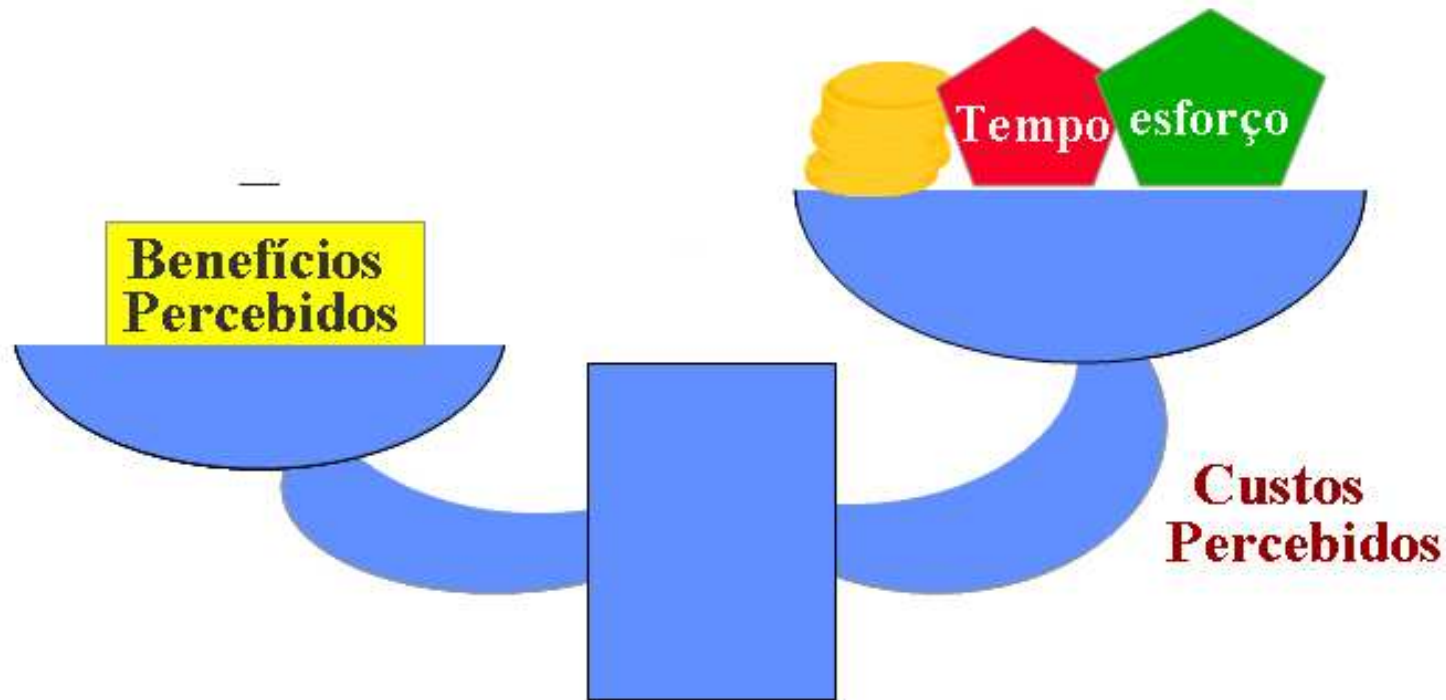
# O Preço e Outros Custos do Serviço

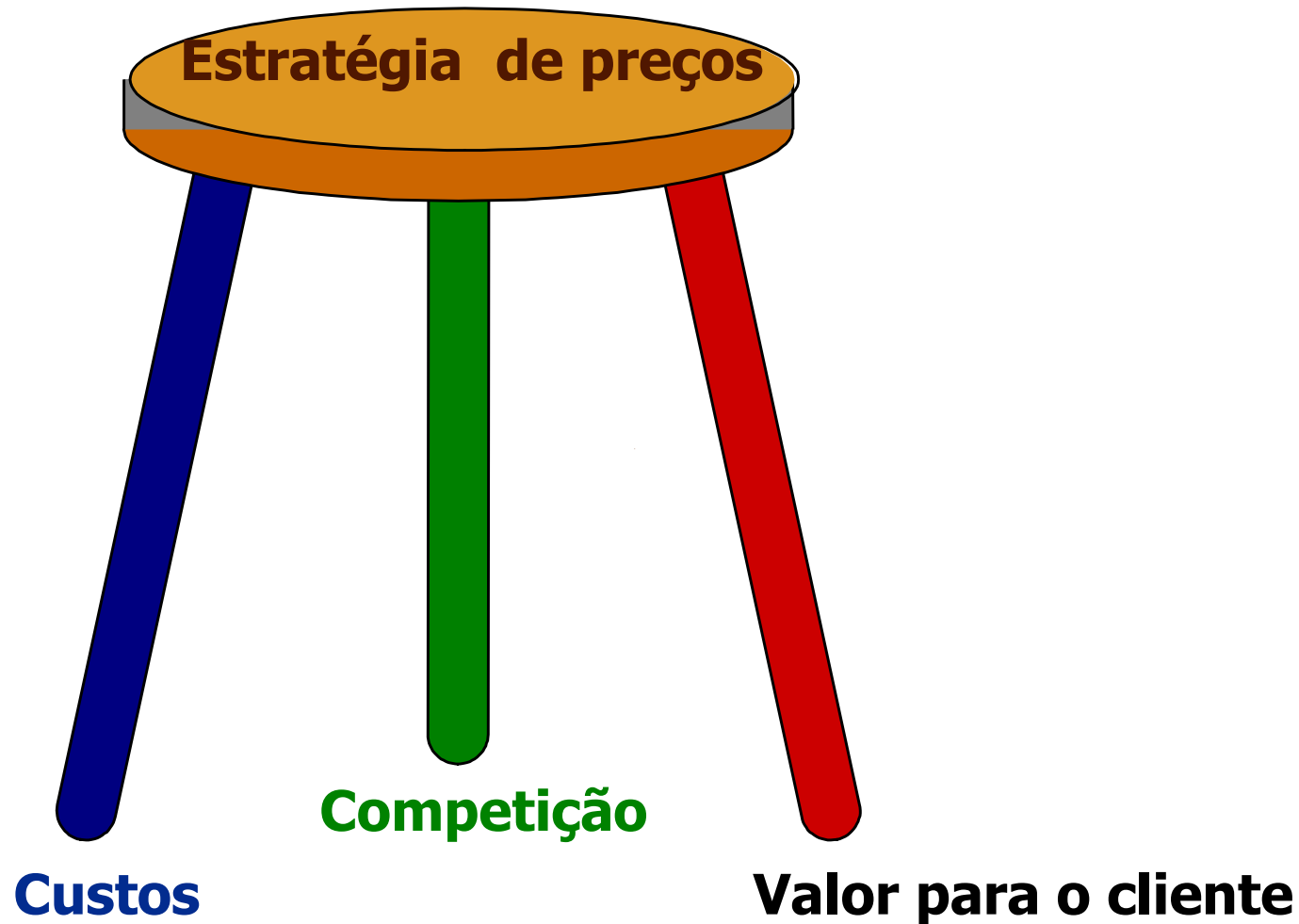
# Determinando o Custo Total de um Serviço



\* Inclui as cinco categorias de custos

# Valor Líquido = (Benefícios – Custos)

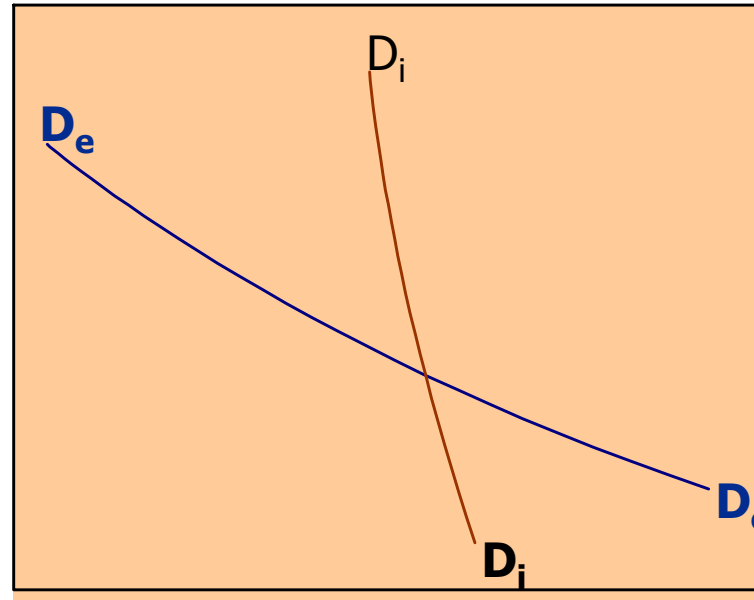




- Orientação pela Receita
  - Busca de Lucro - maximizar o excedente ou alcançar a meta
  - Cobrir custos
  - Custos integralmente alocados
  - Custos de fornecer um determinado serviço
  - Custos progressivos de uma venda extra
  
- Orientação pela capacidade
  - Variar preços para equilibrar a demanda e a oferta
  
- Orientação pela Demanda
  - Maximizar a demanda para atingir uma meta de receita
  - Reconhecer diferenças de capacidade de pagamento nos segmentos
  - Oferecer métodos de pagamento que aumentem a probabilidade de compra



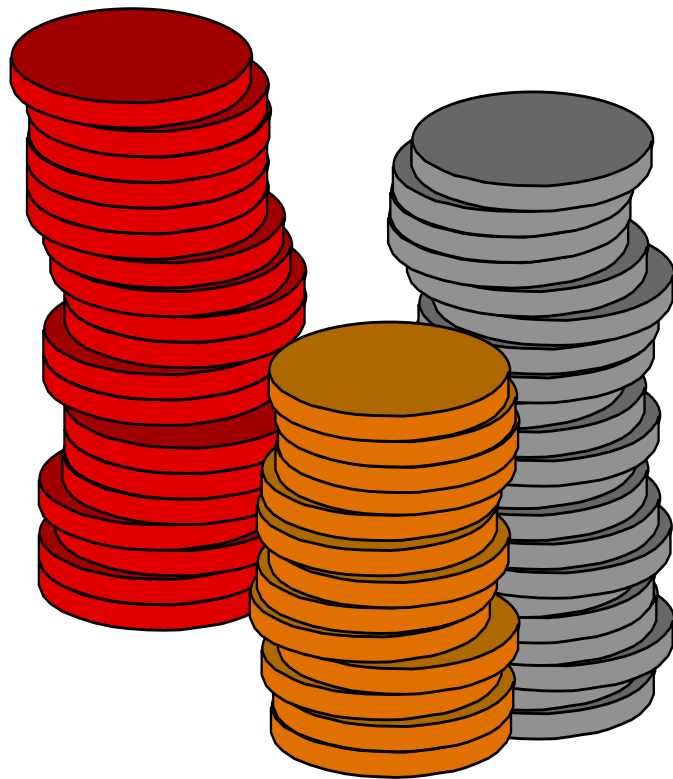
**Preço por  
unidade de  
serviço**



**Quantidade de Unidades Demandadas**

$D_e$  : A demanda é *elástica ao preço*. Pequenas mudanças no preço resultam em grandes mudanças na demanda

$D_i$  : A demanda para o serviço é *inelástica ao preço*. Grandes mudanças no preço têm pequeno impacto na demanda.



- Quanto cobrar?
- Qual a base dos preços?
- Quem deve cobrar?
- Onde o pagamento deve ser efetuado?
- Quando deve ser efetuado o pagamento?
- Como o pagamento deve ser efetuado?
- Como comunicar os preços?