

O IMPACTO DO DESCONTO NO PREÇO DA LOCAÇÃO

CADA LOCADOR TEM SUA ESTRATÉGIA PARA PRECIFICAÇÃO DOS EQUIPAMENTOS E SUA PRÓPRIA FORMA DE GESTÃO, MAS O IMPACTO DO DESCONTO NA LUCRATIVIDADE DA LOCADORA PODE SER GRANDE, SE CONCEDIDO INDISCRIMINADAMENTE E SE FOR MAL CALCULADO.



DESCONTO É FUNDAMENTAL?

Pedir desconto faz parte do dia a dia do cliente em qualquer segmento. É natural em toda negociação.

Daí a importância de treinar a equipe comercial com argumentos sólidos para não impactar a margem de lucro da locadora, nem a comissão dos vendedores.

No setor rental, entre grandes, médios e microempresários, quem nunca se deparou com o questionamento "vou ter quanto de desconto" ou "me dá 10% de desconto"?

A locação será fechada somente se for concedido o desconto? E o mais importante de tudo, este desconto

vai impactar o faturamento da locadora?

Estabelecer o relacionamento com o cliente tendo como base desconto não é a melhor estratégia, você está apostando seu diferencial em preço e sua locadora tem muito mais a oferecer.

Os clientes, em sua grande maioria, nos pediram, pedem e vão continuar a pedir descontos.

Cada locador tem sua estratégia para precificação dos equipamentos e sua própria forma de gestão, mas o impacto do desconto na lucratividade da locadora pode ser grande, se concedido indiscriminadamente e se for mal calculado.



QUAL O IMPACTO DO DESCONTO NO SEU FATURAMENTO?

SIMULAÇÃO

Diária de um equipamento	R\$ 100,00
Percentual de lucratividade	30%
Lucro operacional	R\$ 30,00
Desconto	10%
Locação com desconto	R\$ 90,00



*partindo da suposição que a locadora tenha um lucro de 30%

SIMULAÇÃO

A cada R\$ 1,00 recebido o lucro é de R\$ 0,30

=

Despesas operacionais equivalem a 70% da receita total

Lembrando que esta é uma análise generalizada, há outras formas de calcular a lucratividade, por exemplo, produto a produto.

Impacto do desconto sobre o valor da locação = 10%
(R\$ 10/R\$ 100,00)

Impacto do desconto sobre a lucratividade operacional = 33,33%
(R\$ 10,00/R\$ 30,00)

*R\$ 30,00 equivale ao lucro operacional se tivesse sido fechada a locação por R\$ 100,00

*partindo da suposição que a locadora tenha um lucro de 30%

**10% de desconto no
preço de locação
equivale a menos 33,33%
de lucro operacional
desta locação.**

QUAL O IMPACTO DO DESCONTO NO SEU FATURAMENTO?

Desconto é diferente de Promoção

Desconto é um artifício utilizado, normalmente, para garantir o fechamento de uma venda ou até mesmo fidelizar clientes.



Promoção visa aumentar o volume de vendas de um equipamento ou grupo de equipamentos. Tem prazo de validade, envolve mídias e canais de comunicação com o cliente.

LUCRATIVIDADE OPERACIONAL

Lucratividade operacional é o resultado do **total do recebimento - total das despesas operacionais**

SIMULAÇÃO

Total de recebimento	R\$ 80.000
Total de despesas operacionais	R\$ 56.000
Lucro operacional	R\$ 24.000
Lucratividade de 30%	

*partindo da suposição que a locadora tenha um lucro de 30%

ANALISANDO A SIMULAÇÃO

Imagine estes descontos sendo aplicados indiscriminadamente, dia a dia, em cima de uma tabela de preços minuciosamente calculada para dar retorno ao seu negócio?

Desconto é uma ferramenta que bem utilizada pode trazer benefícios. Deve ser aplicado com cuidado e avaliação do seu impacto no fluxo de caixa.

Monitore suas vendas, analise a quantidade e o tamanho de descontos concedidos pelos seus vendedores.

Um alto índice de descontos pode indicar que sua tabela de preços e seus custos precisam ser revisados ou que sua equipe de vendas deve ser treinada.





COMO LIDAR COM O PEDIDO DE DESCONTO

Mas o cliente pede desconto, o que fazer?

O cliente que insiste no desconto é porque não percebeu o valor agregado que sua locadora oferece – equipamentos confiáveis, flexibilidade, cadastro já aprovado, rapidez na entrega, troca imediata quando for preciso, proximidade geográfica, atendimento eficaz, entre outros benefícios.

Quanto maior o desconto, menos ele valoriza o seu equipamento e a sua locadora.

Quando o cliente pedir o desconto fale que o preço está dentro do mercado, que o valor é justo, que

houve aumento dos preços pelos fabricantes.

E, se chegar ao ponto de ter que conceder o desconto, só o faça negociando algo a favor da sua locadora, exemplo, pagamento à vista, uma entrega em outra data para aproveitar um frete, fechamento do pedido na hora.

O mais barato nem sempre é a melhor solução e o cliente precisa perceber isso. Como? Tenha certeza que ele sabe os diferenciais da sua locadora.

Pergunte qual é o problema dele, venda a solução, não o equipamento.

O medo de perder, às vezes, impede você de ganhar!