

Preço X Valor: você compraria o que está vendendo?

Prof. Dr. Sandro Henrique Batista Santos
sandrohbs@prof.unipar.br

- Especialista em Ortodontia – Uningá/PR;
- Mestre em Odontologia / Ortodontia – Uningá/PR;
- Doutor em Odontologia / Materiais Dentários – UFPel/RS;
- Coordenador Especialização Ortodontia – BIONE/PR;
- Professor Ortodontia – UNIPAR/PR e BIONE/PR;
- Gestor Clínica Ideal Odontologia Pelotas/RS;
- Ministrador Ortodontia e Gestão de Negócios em Odontologia;
- 15 anos de experiência em Odontologia.

Olá meus amigos,

Ao realizarmos qualquer tipo de compra, estamos dispostos a pagar por determinado produto ou prestação de serviço, mas até chegarmos à efetivação das transações comerciais, passamos por diversas etapas onde são analisados vários fatores, principalmente os benefícios, até aceitarmos em consenso pelas partes envolvidas um “preço”.

Aqui entra a primeira questão, o preço por definição é a quantidade de dinheiro que alguém paga por determinado produto ou serviço, é mensurável, racional e quantitativo. Já o valor pode ser definido como o conjunto de benefícios objetivos e subjetivos que a pessoa recebe em troca de um determinado “preço” que pagou, valor é qualitativo.

Em conversas com colegas de profissão, escuto com frequência reclamações em relação aos preços praticados por alguns concorrentes, até taxados como concorrentes desleais, outros reclamam que não conseguem atualizar a tabela de preços proporcionalmente ao aumento dos custos e em alguns casos parece que a única estratégia de concorrência seria abaixar os preços. Em contrapartida, outros colegas cobram uma tabela de preços mais alta e conseguem manter um bom fluxo de pacientes no consultório. Como que no mesmo mercado vemos realidades tão diferentes?

Obviamente, cada caso deve ser analisado de forma individual levando em consideração o mercado que cada um atua. Porém, algumas práticas são consideradas regras básicas.

O primeiro passo é você definir uma tabela de preços dos procedimentos que oferece, partindo de um valor para cobrir os custos fixos e variáveis e colocando uma margem de lucro que considere satisfatória e realista. Após obter os resultados, sugiro que avalie esses preços de forma imparcial e se coloque na posição do teu cliente. Isso é racional e objetivo.

Talvez esse primeiro exercício já ajude a analisar sua situação financeira atual e melhorar o planejamento e fluxo de caixa.

Com esses números em mãos, veja o que você entrega de valor, ou melhor dizendo, o que você entrega de valor agregado. Ao fechar um orçamento, você explica os benefi-

cios que está entregando para o paciente?

Quando falo sobre isso, sabemos que é nossa obrigação entregar um trabalho de alta qualidade quando nos propomos a fazer determinado serviço, mas não adianta de nada nós termos tal conhecimento, o paciente precisa saber para confiar, então essas questões técnicas precisam ser explicadas.

São inúmeros detalhes que agregam valor, como citado antes, é qualitativo e subjetivo, porém, você pode ser o melhor dentista “técnico” do mundo, mas lembre-se que somos um conjunto de características aos olhos dos pacientes.

Agregamos valor de diversas formas e precisamos estar atentos a cada detalhe. Pode ser a forma que você se comunica, como você se apresenta, como se organiza, investindo no consultório confortável e equipamentos modernos, com cursos e qualificação profissional, localização diferenciada e assim por diante.

O resultado para o valor agregado de qualidade tende a refletir em uma agenda mais cheia, essa escassez de horários pode refletir em um aumento na tabela de preços e automaticamente na margem de lucro. Ou seja, esses pontos devem ser avaliados em conjunto.

Um pequeno texto que acaba trazendo um conjunto de reflexões e análises importantes para uma auto avaliação antes de ficarmos reclamando sobre preços defasados e margens de lucro pequenas. Até porque, devemos nos colocar no lado do paciente, que ao pagar, precisa ter sua necessidade atendida e até mais que isso, sair satisfeito pelo que pagou.

Para completar a análise em relação aos preços que você pratica no consultório, talvez deveríamos complementar o título desse pequeno texto, “você pagaria e se sentiria satisfeito com o que está vendendo?”

Forte abraço a todos.

Fiquem com Deus.

E-mail do autor: sandrohbs@prof.unipar.br

Como citar este artigo:

Santos SHB. Preço X Valor: você compraria o que está vendendo? Full Dent. Sci. 2021; 13(51):5.
DOI: 10.24077/2022;1351-GM522



www.businessdental.com.br
www.facebook.com/businessdental