

Planos de aula para educadores/professores/formadores adultos que serão utilizados para o PACOTE EDUCATIVO FINE2WORK

Nome do Módulo: Literacia Financeira	
Tópico 1 Título: Registro empresarial	
Plano de aula 6 – A estrutura do preço	
Duração: 60 minutos	
Objetivo	O principal objectivo deste plano de lições é fornecer toda a informação necessária aos alunos adultos sobre os princípios básicos da estrutura de custos.
Grupo Alvo	Adultos (especialmente mulheres)
Local/Equipamentos	<ul style="list-style-type: none"> • Sala de aula • Acesso à Internet • Projetor • Quando Branco
Ferramentas/ Materiais	<ul style="list-style-type: none"> • Papel A3 • Posts- its • Documento de apoio 1
Tarefas Principais	<p>1. tarefa 1: Compreender os princípios básicos da estrutura de custos</p> <p>1.1 Explicar aos alunos as seguintes definições: (20 mins) (ver Folha de Apoio 1)</p> <p>1.2 Dar tarefa individual para que todos escrevam em notas adesivas a estrutura de custos que consideram ser a melhor para o seu negócio</p> <p>1.3 Dividir a turma para trabalhar em equipa. As equipas devem ser formatadas a partir de 2-3 pessoas. (5 mins)</p> <p>1.4 Forneça aos seus alunos o papel A3. Eles precisam de fazer corresponder as notas adesivas com as definições (ver Folha de Apoio 1) (15 min.)</p> <p>2. Tarefa 3: Conclusão(10 mins)</p>

DOCUMENTO DE APOIO 1: Entender a estrutura de custos

Definição:	Descrição:
Preços unitários/planos	<p>Neste tipo de estrutura de preços, uma empresa estabelece um único preço, e é só isso. Independentemente das necessidades individuais dos tipos de clientes, o seu produto será vendido ao mesmo preço a qualquer pessoa que deseje comprar.</p> <p>Se procura preços únicos, não deve, de forma alguma, permitir que esta limitação limite a sua capacidade de se adaptar dinamicamente aos concorrentes do mercado. Um preço único não significa um preço único para sempre - deverá ainda assim rever e actualizar regularmente os seus preços.</p>
Preços escalonados	<p>Os preços escalonados envolvem dar a um potencial comprador múltiplas opções, distinguindo-as pelas características incluídas.</p> <p>Esta é uma estrutura de preços altamente bem sucedida para serviços ou produtos de subscrição. Particularmente quando se procura apelar a uma grande variedade de personas de compradores, os preços escalonados podem ajudá-lo a organizar as características de forma a apelar a diferentes potenciais compradores. Mesmo que a sua gama de personalidades de comprador seja estreita, os preços escalonados continuam a ser uma forma muito eficaz de utilizar a monetização para impulsionar o crescimento.</p>
Preço variável	<p>Os preços variáveis são oferecidos se parte da linha de venda de uma empresa envolver palavras com o efeito de "Contacte-nos para mais informações sobre preços". Uma empresa que trabalha a partir de um modelo de preços variáveis procura negociar um preço específico para cada cliente que necessita dos seus serviços.</p>
Preço por utilizador	<p>O preço por utilizador é uma estrutura de preços simples e altamente popular que é extremamente apreciada entre os assinantes SaaS. Nos preços por utilizador, um único utilizador paga um preço mensal fixo. Podem então adicionar outro utilizador ao seu plano, e o preço base aumenta (pode duplicar, por exemplo); um terceiro utilizador aumenta o preço da mesma forma, e assim por diante.</p>

