unisoma

Guia prático de implementação de pricing inteligente



O **"pricing inteligente"** vai além da definição de preços por feeling ou apenas com base em markups.

Ele utiliza dados, análises preditivas e automação para precificar de forma dinâmica, estratégica e alinhada aos objetivos do negócio.

Para implementar uma estratégia de pricing inteligente com sucesso, é **essencial combinar três pilares fundamentais:**

- **Habilidades em negócios:** garantem o alinhamento da precificação com os objetivos estratégicos da empresa.
- **Habilidades analíticas:** viabilizam a extração de insights a partir de dados e o uso de modelos preditivos e prescritivos.
- **Habilidades em tecnologia da informacão (TI):** sustentam a integração, a automação e a escalabilidade das soluções.

A UniSoma atua com **excelência no pilar analítico**, oferecendo inteligência de mercado baseada em dados e IA, além de contribuir no aspecto tecnológico por meio do desenvolvimento de ferramentas customizadas e conectadas ao ecossistema do cliente.

Com sua **expertise em analytics avançado e IA aplicada**, atua como parceira para transformar dados em decisões inteligentes de precificação.

Este guia foi estruturado em 4 fases sequenciais:

1. PREPARAÇÃO
2. MODELAGEM
3.OPERACIONALIZAÇÃO
4. EVOLUÇÃO CONTÍNUA

Essa divisão permite uma **jornada progressiva**, com entregas de valor em todas as etapas, respeitando a maturidade analítica e os recursos disponíveis de cada organização.

Fase 1:

Entendimento do negócio e preparação da base de dados

Objetivo: Construir uma base sólida de conhecimento e dados para sustentar decisões futuras.

Ações práticas:

- **Mapeamento dos objetivos de pricing:** rentabilidade, market share, rentenção de clientes, etc.
- **Segmentação dos produtos e serviços:** por margem, elasticidade, relevância estratégica e ciclo de vida.
- **Levantamento de dados internos:** preços históricos, vendas, custos, campanhas e canais.
- **Levantamento de dados externos (quando possível):** concorrência, comportamento do consumidor e indicadores macroeconômicos.

Aqui, a UniSoma pode apoiar com a **estruturação** e **qualificação** dos dados, além de modelagem para segmentações relevantes.

Fase 2:

Diagnóstico e modelagem analítica

Objetivo: identificar alavancas de preço e construir modelos preditivos e prescritivos.

Ações práticas:

- **Análise de elasticidade de preço:** como variações impactam volume e receita.
- **Clusterização de produtos/clientes:** para identificar comportamentos semelhantes.
- **Simulações de cenários de preço:** impacto em margem, volume e share.
- **Modelos de otimização de preço:** algoritmos que maximizam objetivos definidos.
- **Adoção de diferentes técnicas de IA:** para modelagem mais acurada ou objetivos específicos.

Aqui, a UniSoma **entrega o core do valor**: modelagens inteligentes, simulações robustas e apoio na definição de estratégias baseadas em evidências.

Fase 3:

Construção de ferramentas e processos

Objetivo: garantir que o pricing seja aplicado de forma recorrente, estruturada e com governança.

Ações práticas:

- **Criação de dashboards e painéis dinâmicos:** (ex: Power BI, Tableau, Looker Studio).
- **Desenvolvimento de sistemas de recomendação de preços:** (pode ser via Agilis ou soluções sob medida).
- **Definição de rituais de revisão de preço:** frequência, responsáveis e inputs.
- **Treinamento de equipes comerciais e de pricing:** para uso das ferramentas.

A UniSoma apoia no **desenvolvimento de produtos analíticos** e **sistemas preditivos**, e colabora com TI e áreas internas para garantir integração e adoção.

Fase 4:

Execução, monitoramento e aprendizado contínuo

Objetivo: ajustar estratégias com base no resultado real e fomentar a cultura analítica.

Ações práticas:

- **Monitoramento de indicadores-chave (KPIs):** margem, conversão, volume, competitividade.
- **Testes A/B e experimentos controlados:** com diferentes estratégias de preço.
- **Ajustes em tempo real:** para produtos com alta sensibilidade de preço.
- **Feedback loop:** com áreas de vendas, marketing e finanças.

Com sua experiência em projetos recorrentes, a UniSoma apoia o cliente na evolução da maturidade analítica e no ganho de autonomia progressiva.

Recomendações para empresas iniciantes

Se a organização ainda não tem uma área de pricing estruturada, comece com:

1. Um diagnóstico rápido com dados existentes;
2. Uma prova de conceito (PoC) em uma linha de produto ou categoria;
3. Evolua para um piloto com suporte da UniSoma;
4. Gradualmente, escale para outros produtos, regiões e canais.

Checklist rápido de maturidade em pricing

Pilar	Está atendido?
Dados históricos limpos e acessíveis	○
Modelos de elasticidade ou regressão	○
Ferramentas visuais de apoio à decisão	○
Integração com ERP ou CRM para execução	○
Time dedicado a pricing	○
Ciclo de revisão contínuo com KPIs	○

O pricing inteligente é uma jornada. **A UniSoma entra com tecnologia inteligente, excelência operacional e soluções integradas**, apoiando os times internos a crescer em maturidade analítica e gerar valor real ao negócio.

Se sua empresa está pronta para dar o próximo passo em direção a uma estratégia de precificação mais inteligente, nossa equipe está à disposição para ajudar:

contato@unisoma.com.br

unisoma

Inteligência Movendo o Futuro