SEMÁFORO DE PREÇOS: COMO DETETAR FALSOS DESCONTOS E PROMOÇÕES

Um desconto elevado nem sempre significa uma grande poupança. Por isso, antes de ***aproveitar uma promoção***, consulte o nosso semáforo de preços: descubra os sinais que devem fazê-lo parar, ponderar ou avançar com a compra.



Antes de mais, é importante conhecer a regra dos 30 dias:

Sabia que, por lei, os descontos devem ter como referência o preço mais baixo praticado pela loja nos 30 dias consecutivos anteriores à promoção? Isto significa que uma loja não pode aumentar artificialmente o preço antes de uma campanha para depois anunciar uma poupança que não existe.

Agora sim, siga as três luzes do nosso semáforo e descubra o que deve avaliar antes de decidir comprar.



PARE! PODE SER UMA FALSA PROMOÇÃO

Nem todos os descontos são reais.
Se encontrar algum destes sinais de alerta, desconfie:

- **Desconto demasiado bom para ser verdade:** reduções superiores a 70% podem ser uma forma de escoar stock, mas vale a pena confirmar se a poupança anunciada é real;
- **Comparação enganadora:** a loja utiliza o preço recomendado pelo fabricante (PVPR) para anunciar uma redução, como se fosse o valor anteriormente praticado;
- **Preço de referência incorreto:** o desconto é calculado sobre um valor que não corresponde ao preço mais baixo praticado nos 30 dias anteriores;
- **Preço inflacionado:** a loja aumentou o preço antes da campanha e, depois de aplicar o desconto, o produto voltou ao valor habitual.



O QUE FAZER?

Confirme o histórico de preços para perceber quanto custava realmente o produto antes da promoção. Para ajudar, pode recorrer às seguintes ferramentas:

- ***KuantoKusta***, para comparar ofertas e consultar a evolução dos preços;
- ***DECO PROteste***, para verificar preços e identificar possíveis falsas promoções;
- ***Keepa***, para acompanhar o histórico de preços de produtos vendidos na Amazon.

PONDERE! O DESCONTO PODE NÃO COMPENSAR

A promoção até pode ser verdadeira, mas isso não significa que seja a melhor opção. Antes de tomar uma decisão, veja se alguma destas situações se aplica:

- **O produto já esteve mais barato:** ao consultar o histórico de preços, percebe que o artigo já esteve a um valor inferior;
- **Existem ofertas semelhantes:** encontra o mesmo produto noutras lojas por um preço igual ou mais baixo, mesmo sem promoção;
- **Há pressão para comprar:** a loja utiliza cronómetros, mensagens como "últimas unidades" ou ofertas por tempo limitado para ***criar uma sensação de urgência***;
- **Os custos adicionais reduzem a poupança:** os portes de envio ou outras despesas tornam o preço final menos atrativo;
- **A compra não é necessária:** só começou a pensar em comprar o produto depois de ver o desconto.

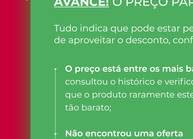


O QUE FAZER?

Antes de avançar, pesquise o nome e a referência exatos do produto em diferentes lojas. Pode recorrer ao ***Google Shopping*** ou a ***outros comparadores de preços*** para facilitar a pesquisa. Mas não olhe apenas para o preço anunciado, confirme também:

- O custo total da compra, incluindo portes de envio e outras despesas;
- Os prazos e condições de entrega, para evitar surpresas desagradáveis;
- As condições de garantia, trocas e devoluções, caso precise ***devolver ou trocar o produto***.

Dica extra:
Está com dúvidas? Espere 24 horas para pensar. Se, passado esse tempo, continuar a precisar do produto e a compra couber no seu orçamento, talvez seja uma boa altura para avançar.



AVANCE! O PREÇO PARECE SER REALMENTE VANTAJOSO

Tudo indica que pode estar perante uma boa oportunidade. Mas, antes de aproveitar o desconto, confirme se o produto reúne estas condições:

- **O preço está entre os mais baixos:** consultou o histórico e verificou que o produto raramente esteve tão barato;
- **Não encontrou uma oferta melhor:** comparou o mesmo modelo em várias lojas e o preço continua a ser competitivo;
- **A poupança compensa:** mesmo depois de incluir os portes de envio e outros custos, continua a ser uma oportunidade vantajosa;
- **Existem descontos adicionais:** ***cupões*** ou ***cartões de fidelização*** permitem reduzir ainda mais o valor final da compra;
- **A compra faz sentido para si:** o produto responde a uma necessidade, já estava nos seus planos e cabe no orçamento disponível.

Se confirmou estes pontos, está no bom caminho. Faça agora o teste final.



CHECKLIST FINAL: A SUA COMPRA PASSA NO TESTE?

Já analisou o desconto e comparou os preços? Antes de finalizar a compra, faça uma última verificação e veja quantas destas opções consegue assinalar:

- [ ] Confirmei o preço mais baixo dos últimos 30 dias;
- [ ] Consultei o histórico de preços do produto;
- [ ] Comparei o mesmo modelo em diferentes lojas;
- [ ] Calculei o preço final, incluindo portes e outros custos;
- [ ] Verifiquei se a loja ou o ***site é seguro e de confiança***;
- [ ] Confirmei as condições de entrega, garantia, trocas e devoluções;
- [ ] A compra está prevista no meu orçamento;
- [ ] Compraria este produto mesmo que não estivesse em promoção.

Conseguiu assinalar todas as opções? Ótimo! Tem bons motivos para acreditar que está a fazer uma compra informada e que o desconto vale realmente a pena.



Entre descontos irresistíveis e promoções tentadoras, nem todas as oportunidades merecem um lugar no seu carrinho.
O importante é aproveitar as que realmente compensam, cabem no seu orçamento e fazem sentido para si. Boas compras!

© Copyright by Contasconnosco by Cofidis