

BASE DE CONHECIMENTO · DOCUMENTO PÚBLICO

Mostrar preços no site: quando os publicar, quando mostrar um preço inicial e quando pedir um orçamento

SEO e Marketing

CÓDIGO

RLX-MZ-KB-1834

VERSÃO

v2026.10.15

PAÍS · IDIOMA

Moçambique · Português

Interweb Moçambique

RLX Holdings, S.A. · Grupo RLX Holdings

NUIT 401 191 607 · NUEL 105 045 974 · CAE 62022

<https://www.meu.interweb.co.mz/knowledgebase/1834>



A resposta curta: publique o preço **sempre que puder**: quem não o encontra costuma sair, ou assume que é caro. Quando o preço depende de medidas, quantidades ou do trabalho, mostre um **preço inicial** («a partir de») e explique de que depende. Só quando for mesmo impossível dar um valor sem falar com o cliente peça um **orçamento**.

Qual usar

Situação	O que mostrar	Exemplo
Preço fixo, produto ou serviço igual para todos	O preço , claro e junto do produto.	Corte de cabelo, um bolo, uma consulta.
O preço varia, mas há um mínimo conhecido	«A partir de» e do que depende.	«A partir de X, conforme o tamanho e os materiais.»
Cada trabalho é único	Orçamento , com um exemplo de trabalhos e valores se puder.	Uma obra, um site à medida.
Vende a empresas, com preços negociados	Orçamento , e diga em quanto tempo responde.	Serviços para empresas.

Como mostrar

1

Em texto, e não numa imagem: o Google e quem usa um leitor de ecrã não leem imagens.

2

Diga o que inclui e o que não inclui. «Entrega não incluída», «imposto incluído». Evita surpresas no fim.

3

Ponha a moeda e a data da última atualização, se os preços mudam:
Em que moeda paga.

4

Facilite o pedido de orçamento: um formulário curto e um WhatsApp:
Uma página de contacto que é usada.

5

Responda depressa ao pedido. Quem pede um orçamento fala com vários.

Mostrar um preço obriga a mantê-lo certo, e nalguns países há regras sobre como se apresentam preços, descontos e impostos. Confirme as do seu. Não ponha «promoção» num preço que é sempre o mesmo. Veja também **As páginas legais de uma loja.**

Se tem medo de a concorrência ver os seus preços, lembre-se de que o cliente é quem mais precisa deles. Pode sempre diferenciar-se pelo serviço, e não pelo segredo do preço. E veja **Que plano para um catálogo ou lista de preços.**

Quer ajuda para decidir como mostrar os preços do seu negócio? Abra um pedido a dizer o que vende.

Abrir pedido de suporte

VEJA TAMBÉM

Uma página de contacto que é usada: o que lá pôr

**Que plano de hospedagem para um catálogo ou lista de preços sem
pagamento em linha**

Em que moeda paga, e porque o seu banco cobrou outro valor

Pedir um orçamento: o que preencher e o que recebe



Versão online deste documento

A Interweb é uma empresa líder em serviços de internet, com a missão de ajudar negócios a nascerem e prosperarem por meio da tecnologia.

2020

FUNDADA

37 mil+

CLIENTES

130+

INSCRIÇÕES POR DIA

Interweb Moçambique

RLX Holdings, S.A. • Grupo RLX Holdings

NUIT 401 191 607

NUEL 105 045 974

CAE 62022

SEDE Bairro 7 de Setembro
Vilankulo 1304 • CEP 0411-02, Inhambane, Moçambique

CONTACTOS info@interweb.co.mz • +258 84 635 1111 • +258 86 635 1111 • www.interweb.co.mz

HORÁRIO 2ª. à 6ª. Feira - 08 à 16 Horas
Sábado & Domingo - Fechado