

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-1833

VERSÃO

v2026.10.15

PAÍS · IDIOMA

Moçambique · Português

MozOut Moçambique

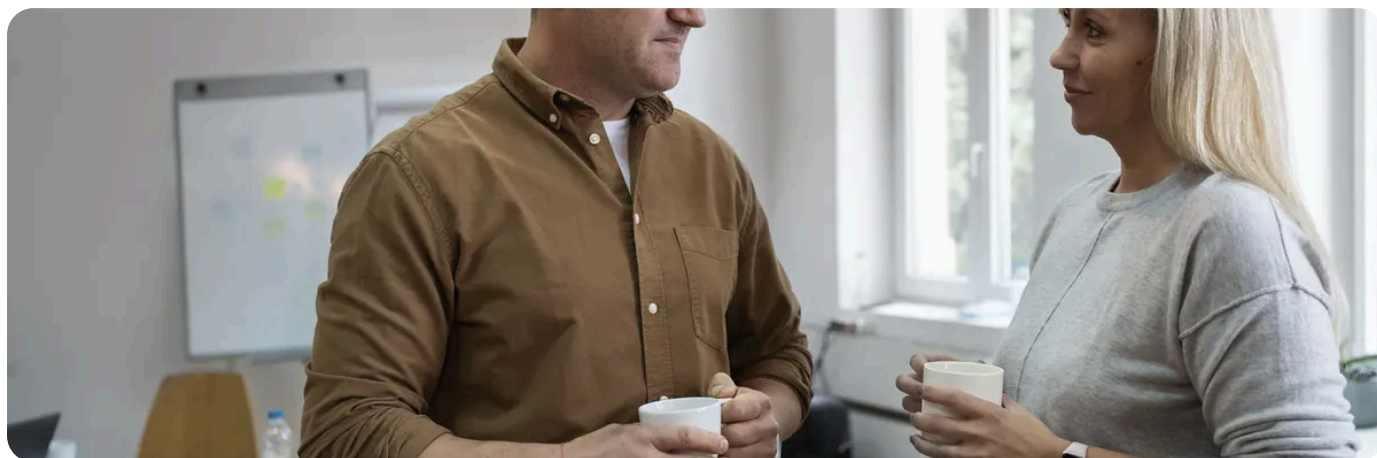
RLX Holdings, S.A. · Grupo RLX Holdings

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

<https://www.meu.mozout.co.mz/knowledgebase/1833>

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

SEO e Marketing Criado em 15 de outubro de 2026 2 min de leitura



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.**

PRECISA DE AJUDA?

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



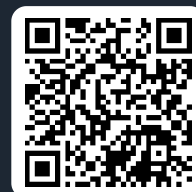
Pedir um orçamento: o que preencher e o que recebe



**MozOut 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@mozout.co.mz · +258 84 635 1111 · +258 86 635 1111 · www.mozout.co.mz
HORÁRIO	2ª. à 6ª. Feira - 08 à 16 Horas Sábado & Domingo - Fechado

Versão online deste
documento

RLX-MZ-KB-1833 · v2026.10.15 · Gerado a 21/10/2026 17:53