



Política de Precificação do CBGPL 2018

Definição do Valor de Referência:

O valor de referência para o evento é definido conforme o ponto de equilíbrio, levando-se em conta as previsões de receita e despesa esperados para o evento/projeto.

O valor de referência deve servir como base de cálculo para os demais valores, que serão destinados às diversas categorias do público-alvo a que o evento se destina.

O valor de referência deve ser calculado com base nos dias de palestras, visando o evento integralmente. Não é possível a venda para dias separadamente, exceto para o caso dos workshops.

Categorias de Inscrições:

As seguintes categorias estão previstas nesta política de precificação:

- **Não Filiados:** aplica-se ao público em geral que adquire sua inscrição individualmente, sem associação a grupo, na data da aquisição da inscrição.
- **Filiados:** aplica-se ao membro filiado a qualquer capítulo brasileiro do PMI, com sua filiação ativa na data da aquisição da inscrição.
- **Grupos:** aplica-se às empresas que utilizam ou se interessam pelo tema, e que adquirem um onda de inscrições para os seus funcionários. Entende-se como “grupo” o número maior ou igual a três inscrições, com a aquisição feita em nome de uma pessoa jurídica.
- **Voluntários Filiados:** aplica-se aos voluntários ativos de qualquer capítulo brasileiro do PMI, que estejam com sua filiação ativa na data da aquisição da inscrição e que tenham seu trabalho voluntário realizado no ano corrente, devidamente cadastrado no VRMS. Confirmados por membro de diretoria do capítulo correspondente.
- **Voluntários 13º CBGPL:** aplica-se aos voluntários ativos de qualquer capítulo brasileiro do PMI, que estejam com sua filiação ativa na data da aquisição da inscrição, e que estejam prestando serviço de voluntariado na equipe do 13º CBGPL.
- **Presidentes de Capítulos do PMI:** aplica-se aos presidentes de qualquer capítulo do PMI, independente de ser localizado no Brasil.
- **Fundadores de Capítulo Brasileiro:** aplica-se aos voluntários ativos de qualquer capítulo brasileiro do PMI, que estejam citados nos documentos de fundação de capítulo brasileiro. Confirmados pelo presidente do capítulo correspondente.
- **Eventos satélites:** Ingressos vendidos nos eventos satélites do 13º CBGPL, a serem estabelecidos no decorrer do processo de definição dos eventos.

Making project management indispensable for business results.®

Project Management Institute

PMI-RS, Seção Rio Grande do Sul, Brazil Chapter

TecnoPUC - Av. Ipiranga, 6681 Prédio 97 B, sala 305

Porto Alegre, RS - CEP: 90619-900

Fone/Fax: (51) 3319.1757



Faixas de Descontos por Categoria:

As seguintes faixas de desconto se aplicam às seguintes categorias, e devem ser calculadas sempre sobre o Valor de Referência fixado para o evento:

- Não filiados: 0%
- Filiados: 30%
- Grupos: 20% para grupos de 3 ou mais participantes; 25% para grupos de 10 ou mais inscritos.
- Presidentes de Capítulos do PMI: 100%
- Fundadores de Capítulo Brasileiro: 100%

No caso específico dos **Voluntários Filiados**, o valor a ser pago não é fixado por uma taxa de desconto. É definido um valor que permita ao capítulo cobrir os custos diretos de participação do voluntário no evento, como coffee-break, material e taxas de inscrição. Para a categoria **Voluntários 13º CBGPL**, ainda será aplicado um desconto de 50% sobre o valor praticado para Voluntários filiados.

Os descontos previstos acima não são cumulativos. Porém, especificamente no caso das inscrições em grupos, se um ou mais participantes da compra em grupo for membro filiado a um capítulo brasileiro do PMI na data da aquisição da inscrição, é garantido à empresa o valor da categoria “Filiados” para este ou estes participantes.

Faixas de Descontos por Ondas de Vendas:

A fim de trabalhar a tabela de preços ao longo do tempo que leva ao evento, visando antecipar uma parte da receita em inscrições para suprir as despesas realizadas pré-evento, devem ser realizados pelo menos quatro ondas de vendas que ofereçam opções de desconto maiores quanto mais longe se encontram as datas de realização do evento.

A política prevê que sejam realizadas as seguintes ondas de venda, que ofereçam os seguintes percentuais de desconto sobre os valores de cada categoria:

Onda	Início	Fim	Nr Dias	Desconto
Pré-venda	12/1/2017	12/31/2017	30	41%
1ª Onda	1/1/2018	2/13/2018	43	35%
2ª Onda	2/14/2018	3/31/2018	45	25%
3ª Onda	4/1/2018	4/30/2018	29	12,5%
4ª Onda	5/1/2018	6/4/2018	34	0%

Making project management indispensable for business results.®

Project Management Institute

PMI-RS, Seção Rio Grande do Sul, Brazil Chapter

TecnoPUC - Av. Ipiranga, 6681 Prédio 97 B, sala 305

Porto Alegre, RS - CEP: 90619-900

Fone/Fax: (51) 3319.1757



Tabela de Precificação para 13º CBGPL:

O valor de referência definido foi de **R\$ 1.099,00**. Este será o maior valor praticado nas vendas, correspondente ao valor da quarta onda de vendas para não filiados. O valor para Voluntários Filiados foi estabelecido em **R\$ 150,00** e será praticado em todas as ondas de vendas.

Com base nestes valores foram aplicados os descontos estabelecidos na política de precificação, formando a seguinte tabela de preços para o 13º CBGPL:

Categoria	Pré-venda	1ª Onda	2ª Onda	3ª Onda	4ª Onda
Não Filiados	650,00	709,00	819,00	959,00	1.099,00
Filiados	450,00	499,00	579,00	669,00	769,00
Grupos	520,00	569,00	659,00	769,00	879,00
Voluntários Filiados	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00
Voluntários 13º CBGPL	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00
Presidentes de Outros Capítulos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Fundadores de Capítulo Brasileiro	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Making project management indispensable for business results.®

Project Management Institute

PMI-RS, Seção Rio Grande do Sul, Brazil Chapter

TecnoPUC - Av. Ipiranga, 6681 Prédio 97 B, sala 305

Porto Alegre, RS - CEP: 90619-900

Fone/Fax: (51) 3319.1757