


CALCULANDO O PREÇO DE SEUS PRODUTOS

Renan Kaminski

4blue

Fazendo sua empresa crescer





O Dicas 4blue são vídeos e mini e-books com dicas rápidas e práticas para que você e sua equipe possam aplicar no seu dia a dia.

Para ter acesso a todas as dicas, cadastre-se **aqui!**

Boa leitura!!

Este e-book acompanha a lógica da nossa ferramenta de Precificação para Produtos.

Faturamento PrevistoR\$ 40.000,00

Preencha o Faturamento que você pretende atingir ou já atinge na sua empresa. Seja realista =)

Home

Instruções

Despesa Total

Precificação

Cálculo PE


Cálculo PE Específico

Linha Premium		Linha Gold		Linha Prata	
Impostos sobre faturamento	7,0%	Impostos sobre faturamento	7,0%	Impostos sobre faturamento	7,0%
Comissões de venda	2,0%	Comissões de venda	2,0%	Comissões de venda	2,0%
% de cartão crédito / débito	3,0%	% de cartão crédito / débito	3,0%	% de cartão crédito / débito	3,0%
% das Despesas Fixas x Faturamento	20,2%	% das Despesas Fixas x Faturamento	20,2%	% das Despesas Fixas x Faturamento	20,2%
Outro % sobre venda		Outro % sobre venda		Outro % sobre venda	
% Lucro Líquido desejado	30,0%	% Lucro Líquido desejado	20,0%	% Lucro Líquido desejado	10,0%
% de Investimentos / Reserva de dinheiro	10,0%	% de Investimentos / Reserva de dinheiro	5,0%	% de Investimentos / Reserva de dinheiro	2,0%
Taxa de Marcação	3,591	Taxa de Marcação	2,334	Taxa de Marcação	1,791

Foi dividido em 3 categorias de produtos (que você pode escolher o nome, mudando direto no Título da categoria, como por exemplo "Linha Premium" para "Linha Boa")

A ideia é que você altere apenas a margem de Lucro e de Investimento Necessário para cada categoria. Sabemos que alguns produtos conseguimos ganhar mais e outros menos, é exatamente nessas categorias que deve definir isso

*Saiba mais sobre esta ferramenta **aqui**.*



Como você calcula o preço do seu produto?

No "chutômetro"? Ou tem um método para calcular? Você tem certeza de que calcula direito ou você acha que está certo?

Neste e-book veremos o passo a passo para calcular o preço de um produto!

O Preço

No preço cobrado tem que estar considerado todos estes aspectos:



O preço tem que cobrir todos os custos do produto, impostos, comissões, etc. e, ainda, ajudar a pagar as despesas fixas da empresa e ajudar a sobrar dinheiro para investimentos e lucro!

Tudo isso dentro de seu faturamento previsto!!

A modern, well-lit walk-in closet with white shelves, hanging clothes, and a black ottoman. The closet features a large mirror on the back wall, reflecting the hanging clothes. On the left, a rack holds several red and beige tops. To the right, a rack holds more clothes, including a white top. Shelves on the right hold folded clothes, shoes, and handbags. A black ottoman is in the foreground. A blue semi-transparent box with white text is overlaid on the left side of the image.

Para facilitar, vamos trabalhar com um exemplo!

Vamos calcular o preço de venda de uma peça de uma loja de roupas!

O CÁLCULO

O Preço de Venda calcula-se com uma fórmula:

Preço de venda = CVun x Markup

* *CVun = Custo Variável Unitário*

* *Taxa de Marcação*

Vamos entender as duas partes da fórmula!

● CVun - Custo Variável Unitário



No Custo variável unitário você vai considerar os **Custos Variáveis do Produto**.



CUSTOS VARIÁVEIS

Custo variável é todo gasto diretamente relacionado ao seu produto ou serviço.

Ele é variável porque o seu gasto total varia conforme a sua venda!



DESPESAS FIXAS

São os gastos relacionados à estrutura da sua empresa. As despesas fixas são "fixas" porque faça chuva ou faça sol, elas sempre estarão presentes.

São as despesas necessárias para operacionalizar o seu negócio.

Atenção: elas não são "fixas" porque o valor é igual todo o mês, mas sim porque elas precisam ser pagas independente se suas vendas estão bem ou não.

Alguns exemplos comuns de despesas fixas:



- ▶ Luz, água, telefone e internet
- ▶ Contador e serviços de terceiros
- ▶ Aluguel e condomínio
- ▶ Pró-labore, salários, FGTS, INSS, etc.
- ▶ Tarifas bancárias
- ▶ Investimentos em marketing
- ▶ Material de expediente e de limpeza

Custo Variável x Despesa Fixa

Imagine que você tem uma loja de roupas. Seus gastos fixos e variáveis seriam estes, por exemplo:

Custos variáveis:

Preço de aquisição da peça,
Comissão
Embalagem para entrega, etc.
Tudo que se refere ao produto!

Despesas Fixas:

Contador
Aluguel
Luz, água, telefone fixo e telefone celular
Salários e pró-labore
Valores fixos para marketing

O Custo Variável está diretamente ligado aos produtos. As despesas fixas não! Se você parar de vender, o custo variável desaparece, mas a despesa fixa continua!

Custo Variável Unitário

A primeira coisa a se fazer é calcular o Custo Variável de uma peça de roupa:

ITEM	VALOR MÉDIO
Valor de compra	R\$ 40,00
Presentinho/brinde	R\$ 5,00
Embalagem	R\$ 2,00
TOTAL	R\$ 47,00
Um peça de roupa tem um custo de R\$47,00 para a loja!	

Observações:

- 1 – Valores aleatórios para fins de exemplo
- 2 – Você precisa estimar o custo para um único produto

O CÁLCULO

Metade da fórmula já foi!

$$\begin{aligned}\text{Preço de venda} &= \text{CVun} \times \text{Markup} \\ \text{Preço de venda} &= 47,00 \times \text{Markup}\end{aligned}$$

*Lembrando que estamos calculando apenas
para uma peça de roupa!!*

Vamos entender a parte do Markup agora!

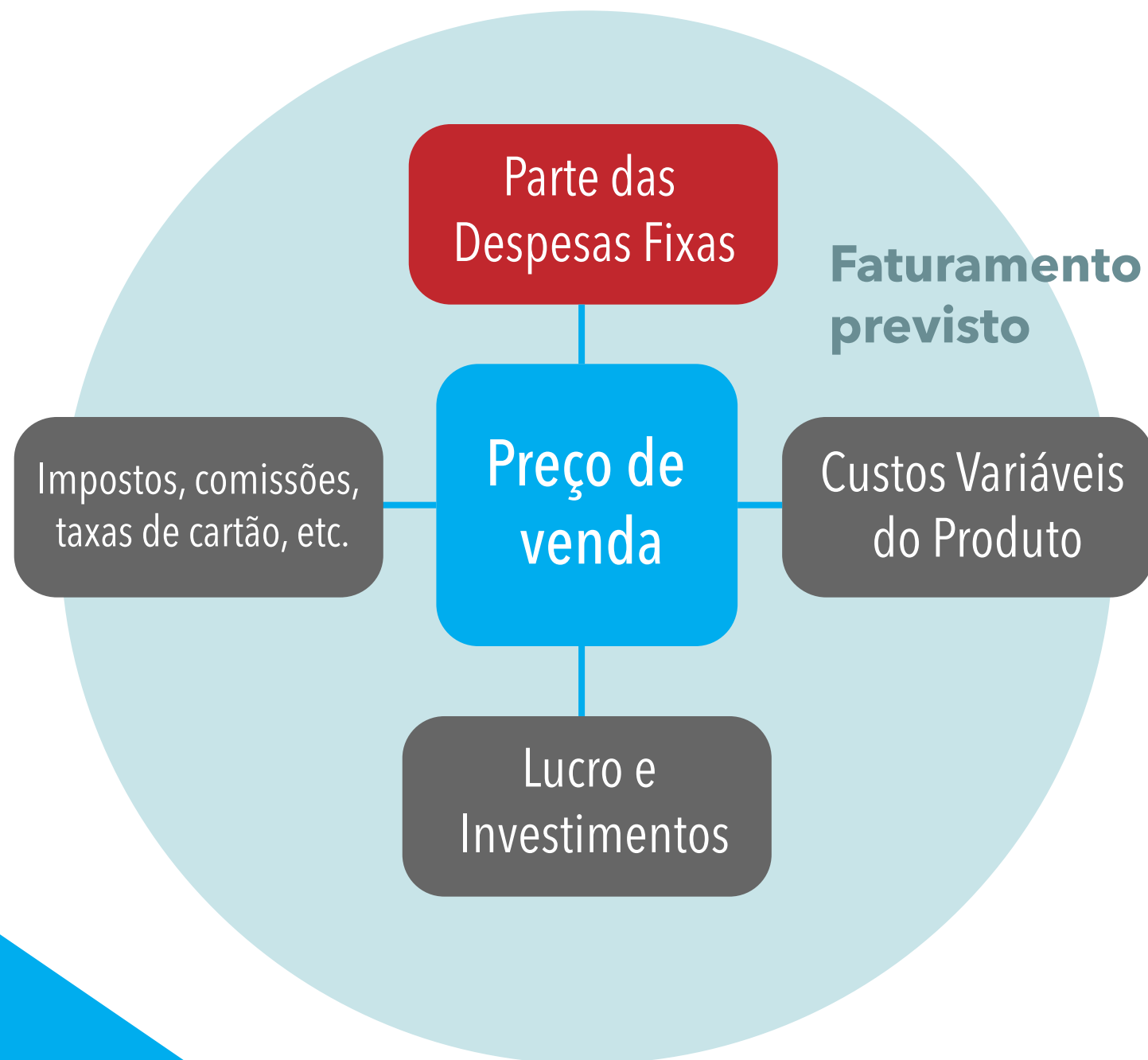
Markup (taxa de marcação)

A Taxa de Marcação, obviamente, também é calculada por meio de uma fórmula:

$$\text{TM} = \frac{100}{[100 - (\% \text{ impostos} + \% \text{ comissões} + \% \text{ taxas de cartão} + \% \text{ investimentos} + \% \text{ lucro} + \% \text{ despesas fixas})]}$$

O Markup é um coeficiente que irá auxiliar na formação do preço. Sua única utilidade é inserir no preço a parte dos percentuais acima.

Parte das Despesas Fixas



Para calcularmos o preço temos que considerar que parte do valor vai ser alocado para pagamento das despesas fixas, para isso calculamos **0 % de Despesas Fixas**



ATENÇÃO

É justamente aqui que a maioria dos empreendedores erram! A maioria simplesmente pega o custo variável e coloca uma taxa de marcação aleatória, esquecendo principalmente das Despesas Fixas.

Mas se você não colocar sua Despesa Fixa no preço, quem vai pagar essa conta?

% de Despesas Fixas

O %DF mede qual a porcentagem do seu faturamento necessário para pagar todas as despesas fixas :

$$\%DF = \frac{\text{Total de Despesas Fixas Planejadas}}{\text{Total do Faturamento Planejado}}$$

O % DF representa o quanto cada produto seu contribuiu para o pagamento das despesas fixas da empresa.

Para fazer o cálculo, precisamos saber a despesa fixa total da empresa.

ITEM	VALOR MÉDIO
Despesas Administrativas	R\$ 1.860,00
Despesas Financeiras	R\$ 100,00
Despesas com Pessoal	R\$ 2.100,00
Despesas com Serviços de 3º	R\$ 290,00
Investimentos em marketing	R\$ 450,00
TOTAL	R\$ 4.800,00
Assim, faça chuva ou faça sol, mesmo que a loja não venda nada ela tem R\$ 4.800 de despesas fixas.	


Faturamento Previsto

Agora precisamos imaginar o valor real que a empresa pode faturar por mês. Se a empresa já existir podemos pegar um faturamento pelo histórico de vendas da empresa.

Caso esteja montando seu negócio é importante fazer um estudo, pensando em quanto se pode faturar e comparar com empresas do mercado do mesmo ramo e porte.



SEJA REALISTA



Se colocar um faturamento maior que o possível seu preço ficará menor que o necessário.

E se colocar um faturamento muito menor que o possível seu preço pode ficar acima do preço de mercado.

Então Seja Realista, OK?

Analisando o quanto é possível vender, a loja de roupas viu que poderia faturar R\$ 16.000,00

% de Despesas Fixas

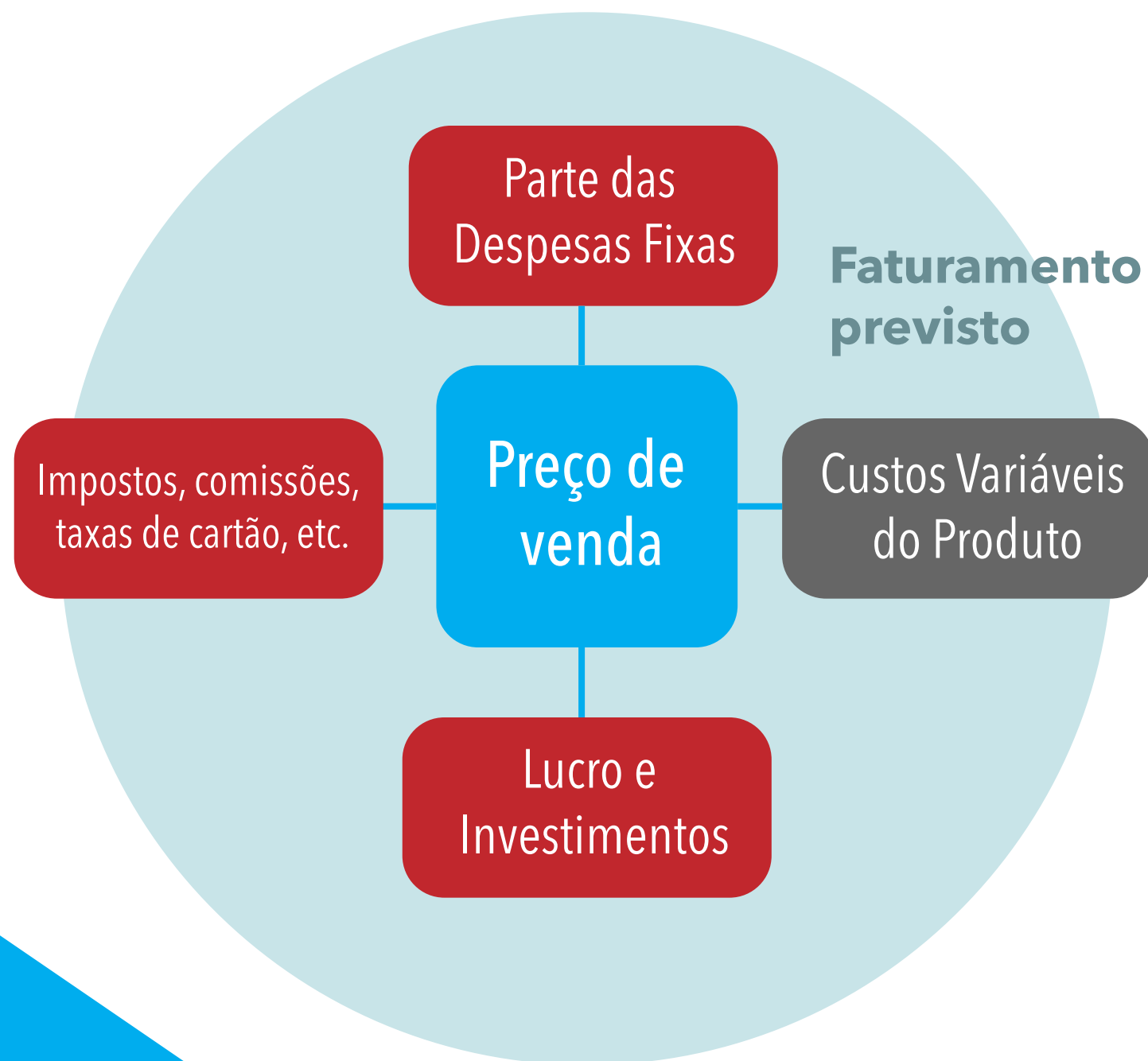
Agora vamos fazer o cálculo:

$$\%DF = \frac{\text{Total de Despesas Fixas Planejadas}}{\text{Total do Faturamento Planejado}}$$

$$\%DF = \frac{\text{R\$ 4.800,00}}{\text{R\$ 16.000,00}} = 0,30 = 30\%$$

Agora sabemos que na loja de roupas 30% de tudo que se ganha é para o pagamento das contas fixas

• Markup (taxa de marcação)



No CVun nós consideramos os custos variáveis. Agora, no markup, iremos considerar os impostos, lucros e investimentos, e o percentual de despesa fixa da empresa.

Markup (taxa de marcação)

Assim, a loja de roupas fez o levantamento destes percentuais:

ITEM	VALOR MÉDIO	OBSERVAÇÃO
Impostos + Comissão	6%	
% DF	30%	O quanto dessa venda vai para pagamento dos custos fixos
Taxa de Cartão	4%	Nem todos pagam em cartão, mas a dona preferiu considerar o valor cheio no preço.
Investimentos	5%	Os valores de investimentos e lucro são valores que correspondem a quanto, de tudo o que você faturar, você quer reinvestir na empresa e ter de lucro líquido.
Lucro	10%	

Agora que já sabemos os respectivos valores,
basta fazer o cálculo:

$$\text{TM} = \frac{100}{[100 - (\% \text{ impostos} + \% \text{ comissões} + \% \text{ taxas de cartão} + \% \text{ investimentos} + \% \text{ lucro} + \% \text{ despesas fixas})]}$$

$$\text{TM} = \frac{100}{[100 - (6 + 4 + 5 + 10 + 30)]} = \frac{100}{[100 - 55]} = 2,22$$

Agora que sabemos que o Markup é de 2,22 basta
finalizarmos o preço de venda!

O CÁLCULO

Agora basta finalizar o cálculo!

Preço de venda = CVun x Markup

Preço de venda = 47,00 x 2,22 = R\$ 104,34

Está feito! O preço ideal de venda da peça de roupa é de R\$ 104,57!

A PROVA

Preço de Vendas - 104,34

- Imposto + Comissão de 6%	6,26
- Taxa de Cartão 4%	4,17
- Pagar Despesas Fixas 30%	31,30
(valor destinado para pagar as despesas fixas)	
= Sobra do Preço de Vendas até agora	62,61

Mas ainda temos que pagar

- Mercadoria	47,00
--------------	-------

Sobra do Preço de Vendas 15,61

(Esta "sobra" é justamente os 10% de lucro mais 5% para investimento)

Provado, este é o valor que

devemos cobrar 104,34

Você acaba de calcular o preço de um produto.

Você pode utilizar a mesma taxa e marcação para todos os outros. E só mudaria o Custo Variável de cada um (use o Excel para isso).

Ou pode criar 3 taxas diferentes (com valores da % de Lucro e Investimentos) diferentes. Para ter produtos Linha Premium e linhas mais baratas. Sabemos que temos produto que podemos cobrar mais e outros menos.

Mas você só mudará os percentuais de Lucro e Investimento. Todo o resto é igual.



ATENÇÃO

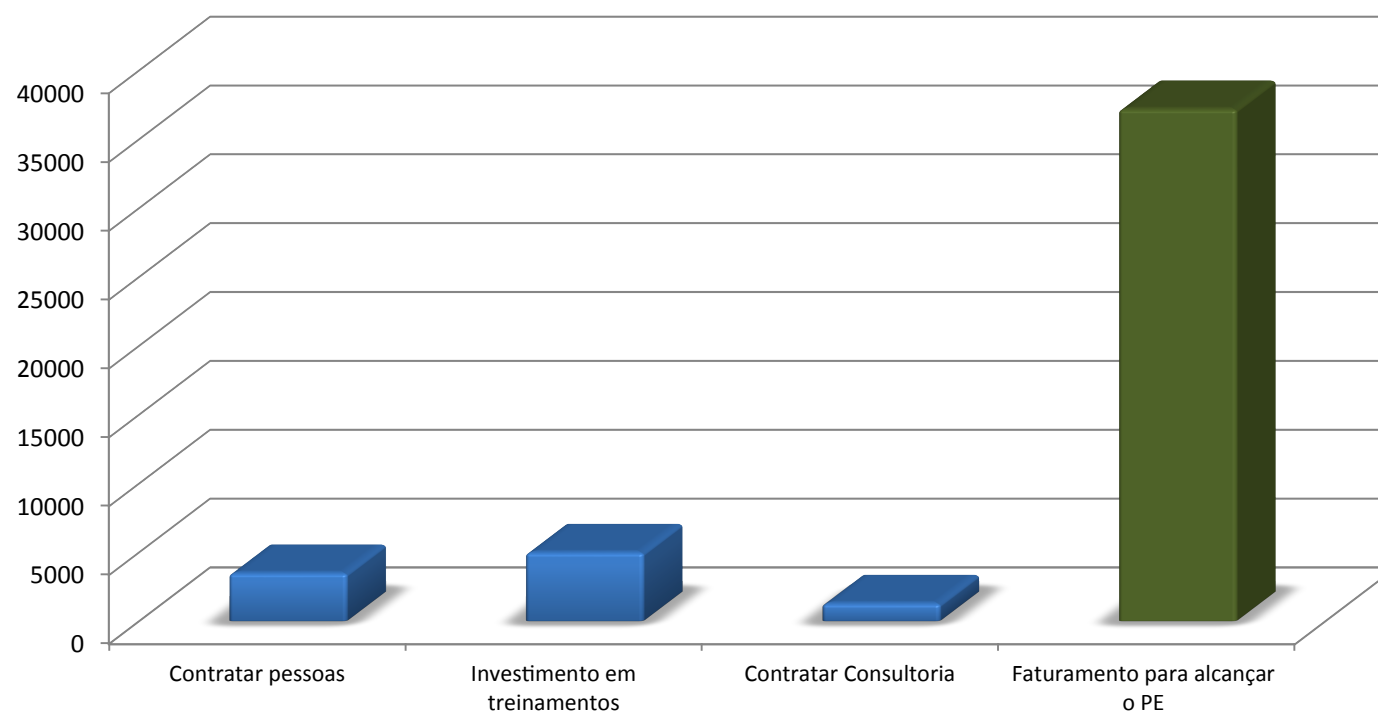
Não considere que a primeira tentativa de precificação resultará no seu preço ideal. Faça os seguintes exercícios:

- ▶ Aumentar as despesas fixas
- ▶ Reduzir as despesas fixas
- ▶ Aumentar seu faturamento previsto
- ▶ Reduzir seu faturamento previsto

Tudo isso irá afetar seu preço final!

Para salvar a sua vida a 4blue criou uma **ferramenta** super completa para **cálculo de preço para produtos**. Além de chegar ao seu preço ideal do produto, você ainda poderá calcular e entender o seu ponto de equilíbrio *(mínimo que sua empresa precisa faturar para não ter prejuízo)*.

Confira um vídeo explicativo **[clikando aqui](#)**.



Um preço errado para cima pode fazer você perder, desnecessariamente um cliente. Um preço errado pra baixo pode fazer você ganhar um cliente, mas perder dinheiro!

Gostou? Quer mais?

Cadastre-se **aqui** para acompanhar o Dicas 4blue e acesse nosso site para baixar outros materiais gratuitos:

www.4blue.com.br





Fazendo sua empresa crescer