


CALCULANDO O PREÇO DE SEUS SERVIÇOS

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!!

[Início](#) /
 [Instruções](#) /
 [Despesas Totais](#) /
 [Capacidade Produtiva](#) /
 [Precificação](#) /
 [Cálculo PE](#) /
 [Cálculo PE Específico](#) /
 [Contas](#)

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



Como você calcula o preço do seu serviço?

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 serviço!

O Preço

No preço cobrado tem que estar considerado todos estes aspectos:



O preço tem que cobrir todos os custos do projeto, 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 sua capacidade produtiva!!



CAPACIDADE PRODUTIVA

A primeira coisa a se fazer para calcular o preço é conhecer a sua capacidade máxima produtiva.

Você, como prestador de serviços, tem que lembrar que o seu “produto” é o seu tempo. Assim, sua capacidade máxima de venda está atrelada ao tempo que você tem para prestar o serviço.

A modern hair salon interior with a clean, minimalist design. The ceiling is made of light-colored wood slats. The walls are white, and the floor is a polished, reflective surface. In the foreground, there are several rows of red leather chairs with metal frames. A glass table with a metal frame holds a magazine. In the background, there is a large mirror reflecting the salon's interior and a window looking out onto a green landscape. A large black and white portrait of a woman is mounted on the wall. To the right, there is a sink area with a mirror and shelves holding various products. A potted plant is also visible.

Vamos trabalhar com um exemplo: Agora somos donos de um salão de beleza!

Vamos calcular o preço de um corte de cabelo masculino!

CAPACIDADE PRODUTIVA

ITEM	VALOR MÉDIO
Número de pessoas produtivas	2
Horas diárias máximas produtivas (média por pessoa)	7
Dias trabalhados no mês (média por pessoa)	22
HORAS PRODUTIVAS MÁXIMAS NO MÊS	308
% de produtividade	70%
Horas reais de produtividade mensal total	215,6

*** 2 cabeleireiras**

*** Elas sabem que é impossível
produzir mais que 7h/dia**

*** As 308 horas são a capacidade
máxima das máximas. Aqui
ajustamos para um valor mais
próximo do real.**

**Agora já sabemos que o máximo que nosso salão de beleza
consegue prestar de serviços são 215 horas no mês.
Esta é nossa capacidade produtiva ou capacidade de venda!**



ATENÇÃO

Você deve se lembrar que é quase impossível alguém prestar 8h diárias de serviço, afinal, só de deslocamento você já perde quase 2 horas.

Assim, você deve chegar num valor que não seja alto demais, mas também não seja muito baixo, pois o cliente não pode pagar por sua improdutividade!

O CÁLCULO

O Preço de Venda calcula-se da seguinte forma:

Preço de venda = CUT x Markup

* *CUT = Custo Unitário Total*

* *Taxa de Marcação*

Vamos entender as duas partes da fórmula!

CUT – Custo Unitário Total



No CUT você vai considerar as **Despesas Fixas** da Empresa, os **Custos Variáveis** do Serviço e sua **Capacidade Produtiva**.

Entenda a seguir a diferença entre despesa fixa e variável.



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



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!

Custo Variável x Despesa Fixa

Imagine que você tem um salão de beleza. Seus gastos fixos e variáveis seriam estes, por exemplo:

Custos variáveis:

Shampoo, cremes, gel, lâmina de barbear, condicionador, etc.
Luvas descartáveis
Papel laminado, água oxigenada, etc.
Tudo que se refere ao serviço!

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 ou serviços. As despesas fixas não! Se você parar de vender, o custo variável desaparece, mas a despesa fixa continua!

CUT – Custo Unitário Total

Voltando ao CUT... Ele também é calculado por meio de uma fórmula:

$$\text{CUT} = \text{CVunit} + \text{CFunit}$$

CVunit = Custo Variável Unitário, ou seja, Custo Variável do Serviço

CFunit = Custo Fixo Unitário, ou seja, o Custo Fixo proporcional àquele serviço.

Custo Variável Unitário

A primeira coisa a se fazer é calcular o Custo Variável de um corte de cabelo:

$$\text{CUT} = \text{CVunit} + \text{CFunit}$$

ITEM	VALOR MÉDIO
Shampoo	R\$ 0,75
Creme	R\$ 0,25
Lâmina descartável	R\$ 0,50
TOTAL	R\$ 1,50
Um corte de cabelo masculino tem um custo de R\$ 1,50 para o salão!	

Observações:

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

Custo Fixo Unitário

O Custo Fixo Unitário representa a parcela do Custo Fixo que aquele projeto irá contribuir para pagar. Também é uma fórmula (sim, mais uma =/):

$$\text{CUT} = \text{CVunit} + \text{CFunit}$$

$$\text{CFunit} = \frac{\text{Custo Fixo Total}}{\text{Capacidade Produtiva}}$$

Custo Fixo Unitário

Para fazer o cálculo, precisamos saber a despesa fixa total da empresa e a capacidade produtiva. Esta última já foi calculada anteriormente.

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 o salão não venda nada ele tem R\$ 4.800 de despesas fixas.	


Custo Fixo Unitário

Fazendo o cálculo...

$$\text{CFunit} = \frac{\text{Custo Fixo Total}}{\text{Capacidade Produtiva}}$$

$$\text{CFunit} = \frac{\text{R\$ 4.800}}{215} = \text{R\$ 22,26/hora}$$

Este valor significa que toda a estrutura do salão custa **R\$ 22,26 por hora.**



Observe que nós achamos o valor de R\$ 22,26 para uma hora de trabalho.

Atente-se que este custo é apenas um rateio da despesa fixa pelas horas produtivas, ou seja, independente de você produzir ou não, a despesa fixa total vai continuar igual.

Um corte masculino, segundo nossa cabeleireira, demora 30 minutos. Isto significa que o CFunit deste serviço é de R\$ 11,13.

CUT – Custo Unitário Total

Agora sim podemos calcular o CUT do corte de cabelo masculino:

$$\text{CUT} = \text{CVunit.} + \text{CFunit.}$$

$$\text{CUT} = 1,50 + 11,13 = 12,63$$

30 min de serviço

O CÁLCULO

Metade da fórmula já foi!

$$\begin{aligned}\text{Preço de venda} &= \text{CUT} \times \text{Markup} \\ \text{Preço de venda} &= 12,63 \times \text{Markup}\end{aligned}$$

*Lembrando que estamos calculando apenas
para o serviço de corte de cabelo!!*

Vamos entender a parte do Markup agora!

• Markup (taxa de marcação)



No CUT nós consideramos os custos variáveis e fixos. Agora, no markup, iremos considerar os impostos, comissões, etc. e lucros e investimentos.

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

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

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

Assim, nossa cabeleireira fez o levantamento destes percentuais:

ITEM	VALOR MÉDIO	OBSERVAÇÃO
Impostos	6%	
Comissões	10%	Ela paga a si a funcionária comissão por corte feito.
Taxa de Cartão	4%	Nem todos pagam em cartão, mas a cabeleireira preferiu considerar o valor cheio no preço.
Investimentos	10%	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	30%	

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

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

$$\text{TM} = \frac{100}{[100 - (6 + 10 + 4 + 10 + 30)]} = \frac{100}{[100 - 60]} = 2,50$$

Agora que sabemos que o Markup é de 2,50 basta
finalizarmos o preço de venda!

O CÁLCULO

Agora basta finalizar o cálculo!

Preço de venda = CUT x Markup

Preço de venda = 12,63 x 2,50 = R\$ 31,57

Está feito! O preço ideal de venda do corte de cabelo é de R\$ 31,57!

● Recapitulando...

$$PV = \text{CUT} \times \text{Markup}$$

PV = Preço de venda
CUT = Custo unitário total
Markup = Taxa de marcação

$$\text{CUT} = \text{CVun} + \text{DFun}$$

CUT = Custo unitário total
CVun = Custo variável unitário
DFun = Despesa fixa unitária

$$\text{DFun} = \text{DF} / \text{CapVen}$$

DF = Despesa Fixa Total
CapVen = Capacidade de Vendas

Segunda forma de calcular

A fórmula anterior pode ter um pequeno problema. Exemplo: quando você tem um custo variável muito alto, como terceirizações, por exemplo, ao multiplicar pelo Markup, significa que você está pegando esta terceirização e multiplicando por 2,50 (*pelo exemplo que estamos trabalhando*).

Isto pode fazer o seu preço ficar muito alto!
Assim, o ideal é você multiplicar por um segundo markup que não considera no cálculo o lucro e investimento. Confira.

A fórmula ficaria assim:

$$\text{Preço de Venda} = \text{CFun} \times \text{Markup} + \text{CVun} \times \text{Markup2}$$

O Markup2 desconsideraria o investimento e lucro desejado, ficando apenas aquilo que realmente será pago sobre o faturamento (comissões, impostos, taxas de cartão, etc.) Veja:

$$\frac{100}{[100 - (\% \text{ impostos} + \% \text{ comissões} + \% \text{ taxas de cartão})]}$$

$$\frac{100}{[100 - (6 + 10 + 4)]} = 1,25$$

Desta forma você não irá inflacionar o preço ao colocar um markup alto demais em cima dos custos variáveis. Veja a diferença no caso da cabeleireira:

Cálculo 01		Cálculo 02		
CFun	11,13	CFun	11,13	> 27,83
CVun	1,50	Markup	2,50	
CUT	12,63	CVun	1,50	> 1,88
Markup	2,50	Markup2	1,25	
Preço Final	R\$ 31,57	Preço Final	29,70	

Preço de Venda = CUT x Markup

**Preço de Venda = Cfun x Markup
+ CVun x Markup2**

No caso anterior não deu muita diferença, mas imagine se fosse um serviço que trabalhasse com valores maiores:

Cálculo 01		Cálculo 02		
CFun	333,95	CFun	333,95	> 835,00
CVun	300,00	Markup	2,50	
CUT	633,95	CVun	300,00	> 375,00
Markup	2,50	Markup2	1,25	
Preço Final	R\$ 1.585,00	Preço Final	R\$ 1.210,00	

O cálculo 01 fica 30% mais caro!

PREÇO DA HORA

Por fim, outro conceito interessante que está presente em nossa ferramenta de precificação é o de Valor da Hora de trabalho (ou da hora técnica).

A lógica é: qual o preço da sua hora trabalhada pro cliente? Para calcular, basta pegar o valor da Despesa Fixa/Hora (DFun) e multiplicar pelo markup.

Assim, a hora de trabalho da cabeleireira vale R\$ 55,66!

$$\text{CFunit} = \frac{\text{Custo Fixo Total}}{\text{Capacidade Produtiva}}$$
$$\text{CFunit} = \frac{\text{R\$ 4.800}}{215} = \text{R\$ 22,26/hora}$$

Este valor significa que toda a estrutura do salão custa **R\$ 22,26 por hora.**

Taxa de Marcação		2,50
Gasto Fixo por hora	R\$	22,26
Preço da Hora Técnica	R\$	55,66



ATENÇÃO

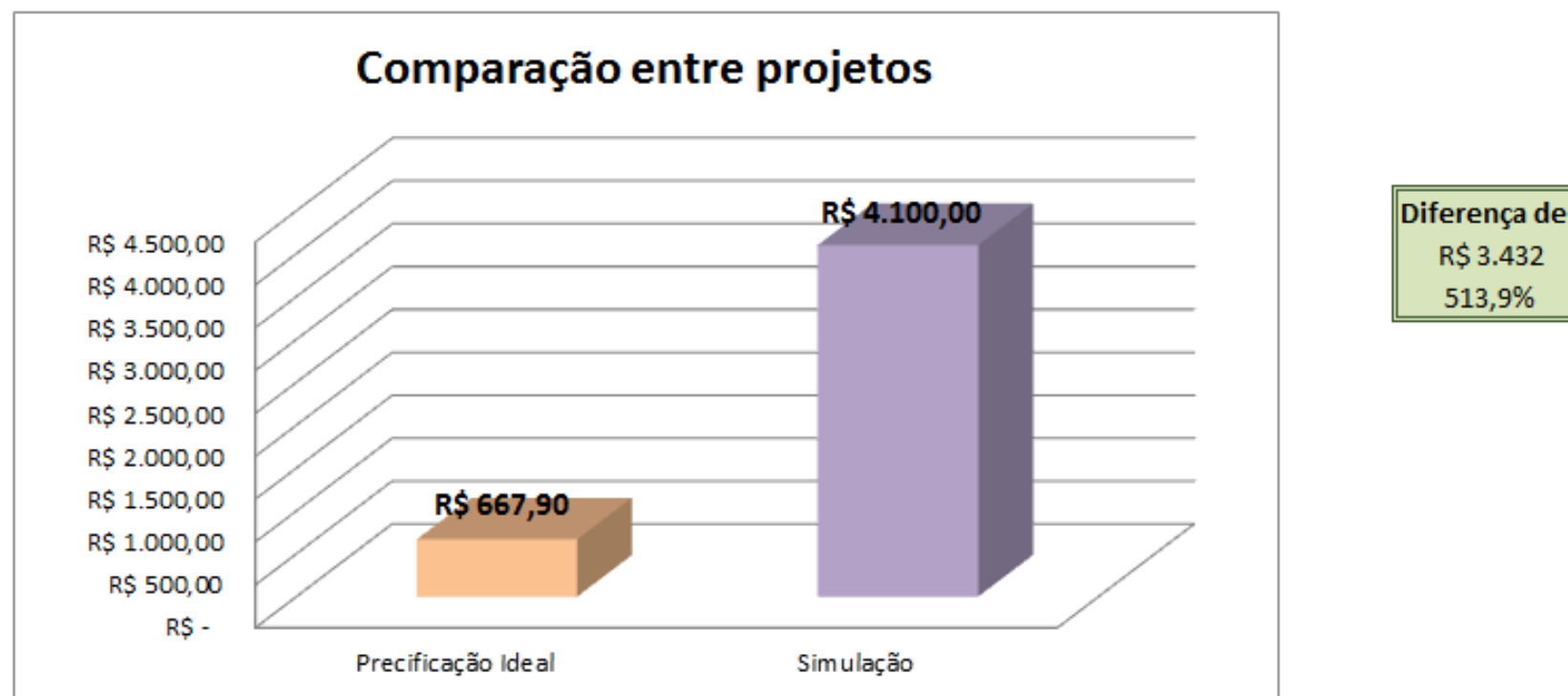
Não considere que a primeira tentativa de precificação resultará no seu preço ideal. Faça os seguintes exercícios:

- ▶ Aumentar as despesas fixas
- ▶ Reduzir as despesas fixas
- ▶ Aumentar sua capacidade produtiva
- ▶ Reduzir sua capacidade produtiva

Tudo isso irá afetar seu preço final!

Para salvar a sua vida a 4blue criou uma **ferramenta** super completa para **cálculo de preço para serviços**. Além de chegar ao seu preço ideal do serviço, 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