



FINANÇAS



CONSULTORIA EM
GESTÃO

CUSTOS E FORMAÇÃO DE PREÇOS

Garanta a lucratividade do seu negócio com uma gestão eficiente de custos e formação de preços. Com uma visão detalhada dos custos diretos e indiretos, identifique oportunidades de redução e otimização. Avalie o mercado, o comportamento dos consumidores e as práticas dos concorrentes para definir preços competitivos. Utilize uma abordagem estratégica baseada em dados para maximizar lucros e assegurar a sustentabilidade do negócio. Transforme a gestão de custos e preços, garantindo resultados duradouros e uma operação mais eficiente e lucrativa.

Dicas: É desejável já ter realizado a consultoria de indicadores de desempenho econômico-financeiros.

Sempre, antes da consultoria, o consultor deve conferir o link e a performance das ferramentas que constam como apoio para as consultorias, visto não serem estas de responsabilidade do Sebrae.

As ferramentas disponibilizadas no box de ferramentas devem ser baixadas, em sua última versão, junto ao drive disponibilizado pelo Sebrae/RS. Se alguma ferramenta solicitar senha, utilize Sebrae.

Objetivo: Contribuir para o entendimento correto dos controles de custos, gastos e despesas da empresa, construindo um processo de cálculo de custos e formação de preços que se adeque à empresa, de acordo com o setor/segmento e particularidades.

Carga horária: A consultoria é composta por 15 horas no total, sendo 12 horas de trabalho com o cliente e 3 horas de preparação e planejamento no escritório do consultor.

A consultoria foi concebida para atender nos formatos: presencial, online e híbrido.

Para o formato híbrido, considera-se 4 horas presenciais com o cliente, para maior efetividade e engajamento e 8 horas online, para as atividades que podem ser conduzidas a distância, de forma eficaz, proporcionando flexibilidade e acessibilidade.

Entrega para a empresa: Sistema de precificação atualizado e personalizado.

ETAPA 1 – SITUAÇÃO ATUAL

- Conhecer a empresa, validar a demanda e realizar o alinhamento de expectativas, papéis e entrega da consultoria.
- Analisar o sistema de custos, informações contábeis, comerciais e buscar o entendimento das operações.
- Verificar oportunidades de otimização nos processos atuais.
- Levantar e analisar informações contábeis, financeiras, operacionais e gerenciais necessárias.

ETAPA 2 – INTERVENÇÃO

- Analisar as planilhas ou sistemas utilizados.
- Discutir com empresário ou gestores sobre os resultados das análises preliminares.
- Calcular os custos de matéria-prima, mercadorias ou serviços, conforme o setor da empresa.
- Calcular o custo de mão de obra direta e indireta.
- Calcular a margem de contribuição líquida.

- Definir as contas de custos e despesas, diretas e indiretas.
- Calcular os preços com base nos custos e realizar análises e simulações.
- Analisar a competitividade dos preços praticados no mercado.
- Calcular a margem por cliente, produto e região (se pertinente).
- Validar a metodologia de precificação e esclarecer possíveis dúvidas.
- Implementar o sistema de precificação, monitorando e ajustando, conforme necessário.

ETAPA 3 – SAÍDA

- Realizar o encontro final da consultoria.
- Mensurar o impacto da intervenção com base em resultados qualitativos e/ou quantitativos.
- Criar um plano para continuidade das práticas implementadas.
- Identificar possíveis passos e ações futuras, indicando no relatório final da consultoria.

ESCRITÓRIO DO CONSULTOR

- Contatar cliente para prever agendamentos dos encontros.
- Realizar pesquisas dentro do assunto da subcategoria, quando necessário.
- Pesquisar as ferramentas mais adequadas para o momento de gestão da empresa no box de ferramentas, ferramentas próprias ou de mercado.
- Preencher relatório de escritório do consultor, com todas as atividades realizadas, para buscar subsídios para realizar a consultoria.
- Preencher os relatórios no Portal Integra, anexando as evidências.

CONSULTORIA COMPLEMENTAR

Sugestão de Aplicação: Otimização de processos de compras e gestão de estoques para melhorar a eficiência.

BOX DE FERRAMENTAS

- Planilha para precificação comércio
- Planilha para precificação indústria – modelo 1
- Planilha para precificação indústria – modelo 2
- Planilha para precificação serviços
- Planilha preço de venda produto
- Planilha preço de venda serviços
- Ebook guia prático para gestão de custos e formação de preços
- Tutorial planilhas de precificação
- Plano de ação visual
- Plano de ação em excel