

# Preço Certo

Um guia prático de  
precificação de  
produtos e serviços

Como  
precificar  
serviços e  
produtos  
corretamente



Com base nos projetos e conversas com empreendedores e empresários já com longo tempo de estrada a grande dificuldade é ter um preço atrativo a seus clientes, e acabam comparando e seguindo preço de seus concorrentes sem um estudo uma metodologia para calcular o preço de venda.

Isso apresenta um fragilidade e um sério problema para os pequenos negócio, pois ao vender muitos itens a um preço incorreto, ao final do mês você tem aquela expectativa de ter um bom resultado e o que os números trazem é um **prejuízo!**

Isso mesmo, prejuízo. E agora, o que fazer? “Trabalhei muito, corri demais e este resultado não era o que esperava” concluem os empreendedores. Começamos aqui com três reflexões importantes sobre como o preço deve ser calculado:

No “chutômetro”?

Ou tem um método para calcular?

Você tem certeza ou você acha que está calculando certo?

Neste e-book procuramos trazer **o passo a passo para calcular o preço de um produto!**





# Por detrás do preço

## Fatores que influenciam o preço

O preço de venda deve-se considerar todos estes aspectos abaixo:





# Vamos entender as duas partes da fórmula

O preço tem que cobrir todos os custos do produto: impostos, comissões, etc. e ainda, ajudar a pagar as despesas fixas do seu negócio e ainda considerar desta conta sobrar dinheiro para investimentos no próprio negócio e o lucro dos empreendedores e/ou sócios. Tudo isso dentro do seu faturamento previsto.

**O preço de venda calcula-se com uma fórmula:**

Preço de venda: **CVun \* Markup**

Onde:

**CVun** = Custo Variável Unitário

**Markup** = taxa de marcação

**Para facilitar, vamos trabalhar  
com um exemplo!**

**Vamos calcular o preço de venda de uma peça de  
uma loja de roupas.**

# Custo Variável Unitário

## Quanto custa um produto?

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





# Primeiro, o que são custos?

Os custos de um negócio são todos os gastos ligados diretamente à produção dos produtos ou serviços oferecidos pela empresa. Por isso, os custos fazem parte do dia a dia de qualquer empreendimento – independentemente do porte ou tipo societário.

**Os custos podem ser fixos ou variáveis.**

## O que é custo variável?

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 é um gasto que varia de acordo com a quantidade de produtos ou serviços vendidos. Se a empresa vender mais, portanto, os custos variáveis aumentam – e vice-versa.

## Exemplo de custos variáveis

- **Matérias-primas;**
- **Embalagens;**
- **Combustível (caso a pessoa use o carro para trabalhar);**
- **Mão-de-obra temporária;**
- **Entre outros custos envolvidos na fabricação de um produto ou prestação de serviço que variam de acordo com a quantidade vendida.**

Fonte: nubank.com.br





## O que são despesas fixas?

são os gastos relacionados à estrutura do seu negócio. As despesas fixas são fixas porque, faça chuva ou faça sol, elas sempre estarão presentes. São as despesas necessárias para operacionalizar o seu negócio.

Elas não são “fixas” porque o valor é igual todos os meses, mas porque elas precisam ser pagas, independentemente se as suas vendas estão bem ou não.

## Alguns exemplos de despesas fixas:

- **Luz, água, telefone e internet**
- **Contador e serviços de terceiros**
- **Aluguel e condomínio**
- **Pró-labora, salários, FGTS, Inss, etc**
- **Tarifas bancárias**
- **Investimentos em marketing**
- **Material de expediente e de limpeza**

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 X despesas fixas

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

## Custo variável

- Preço de aquisição da comissão
- Embalagem para entrega, etc.
- Tudo que se refere ao produto

## Despesa fixa

- Contador
- Aluguel
- luz água telefones fixo e celular
- salário pró-labore

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
Brinde	R\$ 5,00
Embalagem	R\$ 2,00
Total: 47,00	

Uma peça de roupa tem um custo de R\$47,00 para a loja!

# Custos Fixos

## Parte das despesas fixas

Para calcularmos o preço temos que considerar que parte do valor vai ser alocado para pagamento das despesas fixas.





# Percentual de Despesas Fixas

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

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

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 3os	R\$ 290,00
Investimentos em marketing	R\$ 450,00
Total: R\$ 4.800,00	

## 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 reflita: se você não colocar a sua despesa fixa no seu preço, quem vai pagar esta conta?

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 da empresa.

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

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

**Agora vamos fazer o cálculo:**

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

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

$$\% \text{DF} = 30\%$$

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

## 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.

# Markup – Taxa de marcação

## Retomando a fórmula

Já sabemos que no Preço de Venda – de uma única peça de roupa – devemos considerar um custo de R\$ 47,00 para a loja. E que 30% dos ganhos estão destinados ao pagamento das contas fixas.

No entanto, existem outros fatores que influenciam na precificação: agora vamos entender a parte do Markup.

Preço de venda: **CVun \* Markup**

Onde:

**CVun** = R\$ 47,00

**Markup** = taxa de marcação



# O que é o Markup?

O Markup – Taxa de Marcação – é um coeficiente que irá auxiliar na formação do preço. Ele também é calculado por meio de uma fórmula, que considera alguns valores percentuais. Tais valores são: impostos, comissões, taxas de cartão, investimentos, lucros e despesas fixas (que acabamos de calcular). Sua utilidade é inserir no preço esses valores percentuais.

**Para precisar corretamente é preciso fazer o levantamento desses valores percentuais que vão influenciar no preço final do seu produto / serviço.**

## Valores percentuais

Seguindo nosso exemplo, a loja de roupa levantou os seguintes valores percentuais para definir a Taxa de Marcação para o preço de seus produtos:

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 no preço
Investimentos	5%	
Lucro	10%	Os valores de investimentos e lucros são valores que correspondem a quanto, de tudo o que você vai faturar, você quer reinvestir na empresa e ter de lucro líquido.





## Fórmula do Markup

A formula de Markup é a seguinte:

$$TM = \frac{100}{[100\% \text{ (soma das \% + \%DF)}]}$$

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

$$TM = \frac{100}{[100 - (6 + 4 + 10 + 30)]}$$

$$TM = \frac{100}{[100 - 55]}$$

$$TM = 2,22$$

Agora sabemos que o Markup é de 2,22

### Observe:

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

Basta finalizarmos o preço de venda!



# Preço de venda final

## O Cálculo

Agora vamos substituir os valores na fórmula:

**Preço de venda:  $CVun * Markup$**

Onde:

**$CVun = R\$ 47,00$**

**$Markup = 2,22$**

**Preço de venda =  $R\$ 47,00 * 2,22$**

**Preço de venda =  $R\$ 104,34$**

**Está feito!** O preço ideal de venda da peça de roupa é de  **$R\$ 104,34$ !**

Como aprendemos com os professores  
de matemática na escola: **e a prova**  
**que estou fazendo certo???**



# A prova

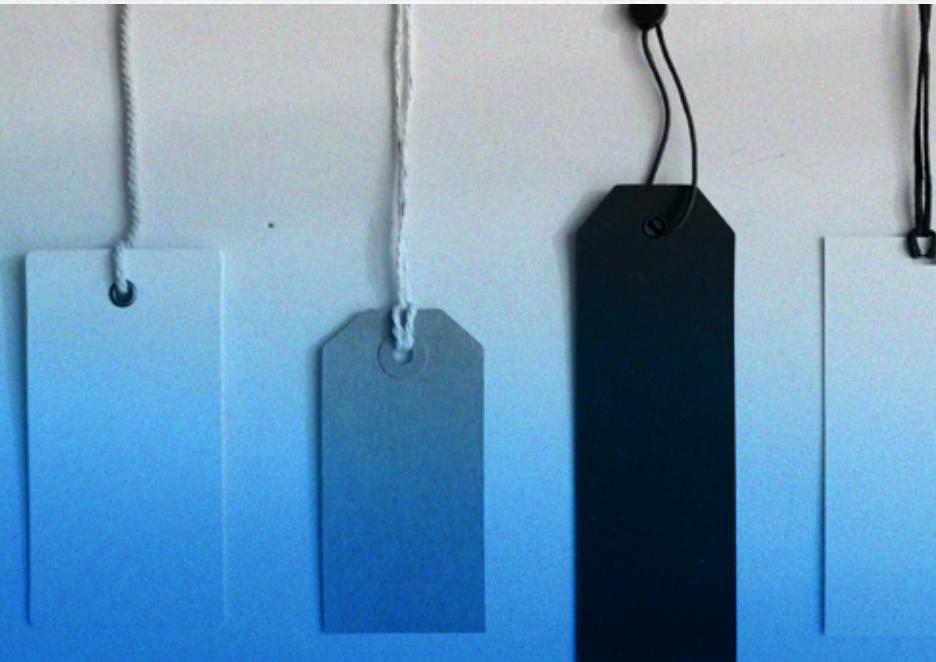
TAXA	PERCENTUAL	VALOR
Imposto + comissão	6%	R\$ 6,26
Taxa de cartão	4%	R\$ 4,17
Despesas Fixas	30%	R\$ 31,30
<b>Sobra do preço de vendas até agora</b>		<b>R\$ 62,62</b>

Mas ainda temos que pagar:

Mercadoria	R\$ 47,00
<b>Sobra do preço de venda</b>	<b>R\$ 15,61</b>

Esta “sobra” é justamente os 10% de lucro mais 5% para investimento





# Conclusão

## Preço certo

**Provamos que o valor de R\$ 104,34 é o preço certo a ser cobrado** no nosso exemplo da loja de roupas. Agora você também pode 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.

**Basta mudar os percentuais de Lucro e Investimento.  
Todo o resto é igual.**

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!**

**Um preço errado para cima pode fazer você perder um cliente.**

**Um preço errado pra baixo pode garantir um cliente, mas te fazer perder dinheiro!**

Concluímos com a satisfação de ter passado informações e conceitos importantes da formação do seu preço de venda, pois isso guiará o seu negócio no caminho de grandes resultados, lembre-se que o preço do seu produto tem que cumprir objetivos do negócio, para o cliente deve passar a percepção de que o produto é de boa qualidade, atende a sua expectativa e tem valor agregado quando comparado a um outro concorrente.

Com preço ajustado e correto, cobrindo todos os custos e despesas, a rentabilidade do seu negócio será maior e neste momento o olhar deve ser para uma ampliação da força de vendas para que potencialize o seu negócio e prospere mais a cada dia!

Vilareal Consultoria, aproximando empreendedores dos seus Sonhos!

