

E B O O K

CALCULANDO O PREÇO DOS SEUS PRODUTOS



E se eu te falasse que
você tem ficado à
beira da falência
desde sempre por
não saber precificar
seus produtos?



Se você ainda não sabe...



**o preço errado é o
atestado de falência
do seu negócio.**

E este e-book foi desenvolvido para ajudar pequenos e médios empreendedores como você a precificar seus produtos da maneira correta — de uma vez por todas.

O PREÇO ERRADO É O ATESTADO DE FALÊNCIA DO SEU NEGÓCIO.

Você pode até pensar...

— “Ah, mas meu negócio vende bem”;

— “Ah, vou diminuir um pouco o preço pra conseguir vender mais”;

— “Ah, mas se eu aumentar o preço as pessoas não compram”;

Aí eu te pergunto... Será mesmo?

**QUANDO O SEU PREÇO ESTÁ
ERRADO, VOCÊ PRECISA
COMPENSAR MUUUUUUITO NO
VOLUME DE VENDAS PARA
CONSEGUIR LUCRAR.**

Portanto, você pode até vender mais, mas se estiver com o Preço Errado, vai continuar sem ver a cor do dinheiro!

QUEM É A 4BLUE?

Fundada em 2009, a empresa hoje tem mais de 90 funcionários e mais de 20.000 clientes em cursos e consultorias espalhados por mais de 15 países.

Buscando cumprir um dos maiores propósitos, o de alavancar o Brasil ajudando pequenas empresas a terem sucesso, a 4blue já impactou mais de 2 MILHÕES de pessoas com seus conteúdos gratuitos disponíveis em e-books, vídeos e publicações nas redes sociais.

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

Faturamento Previsto	R\$ 195.000,00	Home	Instruções	Despesa Total	
		Precificação	Cálculo PE	Cálculo PE Específico	
Linha Premium		Linha Gold		Linha Prata	
Impostos sobre faturamento	6,5%	Impostos sobre faturamento	6,5%	Impostos sobre faturamento	6,5%
Comissões de venda	2,0%	Comissões de venda	2,0%	Comissões de venda	2,0%
% de cartão crédito / débito	1,0%	% de cartão crédito / débito	1,0%	% de cartão crédito / débito	1,0%
% das Despesas Fixas x Faturamento	28,2%	% das Despesas Fixas x Faturamento	28,2%	% das Despesas Fixas x Faturamento	28,2%
Outro % sobre venda	1,0%	Outro % sobre venda		Outro % sobre venda	
% Lucro Líquido desejado	45,0%	% Lucro Líquido desejado	10,0%	% Lucro Líquido desejado	15,0%
% de Investimentos / Reserva de dinheiro		% de Investimentos / Reserva de dinheiro		% de Investimentos / Reserva de dinheiro	
Taxa de Marcação	6,137	Taxa de Marcação	1,912	Taxa de Marcação	2,114

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 você irá aprender como precificar CERTO seus produtos para cobrir seus custos, impostos, comissões, além de pagar SEU SALÁRIO (SIM, DONO DE EMPRESA TEM SALÁRIO) e ainda fazer sobrar dinheiro para investir na sua empresa.

Tudo isso através do MÉTODO PRÓPRIO PARA QUEM TEM UM PEQUENO NEGÓCIO - prático e sem blablablá acadêmico

Boa leitura!

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!

Para facilitar, vamos trabalhar com um exemplo!

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



Ei, psiu!

Tem muito mais ouro nas nossas redes sociais

Além dos nossos Workshops e Maratonas de Finanças, você pode ter acesso aos nossos conteúdos a qualquer momento no nosso canal do Youtube e no Instagram.

Vídeos curtos de dicas práticas, aulas completas, posts com conceitos explicados de forma simples...

Segue a gente lá e venha para o lado azul da força!



[@4blueoficial](#)



[4bluegestao](#)

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 e 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

** Algumas empresas vão ter luz e água como custos variáveis porque estão diretamente atrelados a produção ou a prestação do serviço.
Exemplos: Indústria e salão de beleza*

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 calcular o custo de cada um dos produtos

O CÁLCULO

Metade da fórmula já foi!

Preço de venda = CVun x Markup
Preço de venda = 47,00 x Markup

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:

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

O Markup irá embutir todos esses itens assinalados dentro do preço de venda.



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

o % 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.

yampa

▶ 5.1. Despesas Financeiras	-100,00
▶ 5.2. Despesas Administrativas	-1.860,00
▶ 5.3. Despesas com Pessoal	-2.100,00
▶ 5.4. Despesas com Serviços de Terceiros	-290,00
▶ 6.1. Investimentos em Marketing	-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.

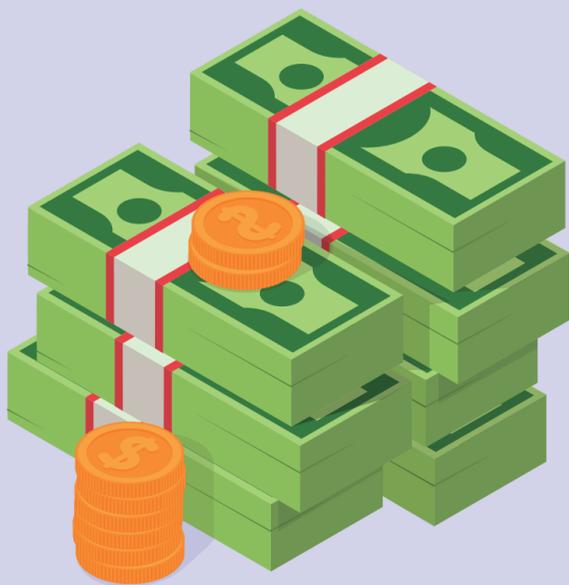
Utilize uma média dos últimos **3 a 6 meses** de despesas fixas do seu negócio. Esta informação está no seu **fluxo de caixa**.

Recomendamos o [yampa](#) para fazer esse controle financeiro.

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.
Lucro	15%	O percentual de lucro corresponde a quanto, de tudo que você faturar, você quer lucrar gerar reserva e reinvestir no negócio.

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

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

$$\text{TM} = \frac{100}{[100 - (6 + 4 + 15 + 30)]} = \frac{100}{[100 - 55]} = 2,22$$

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

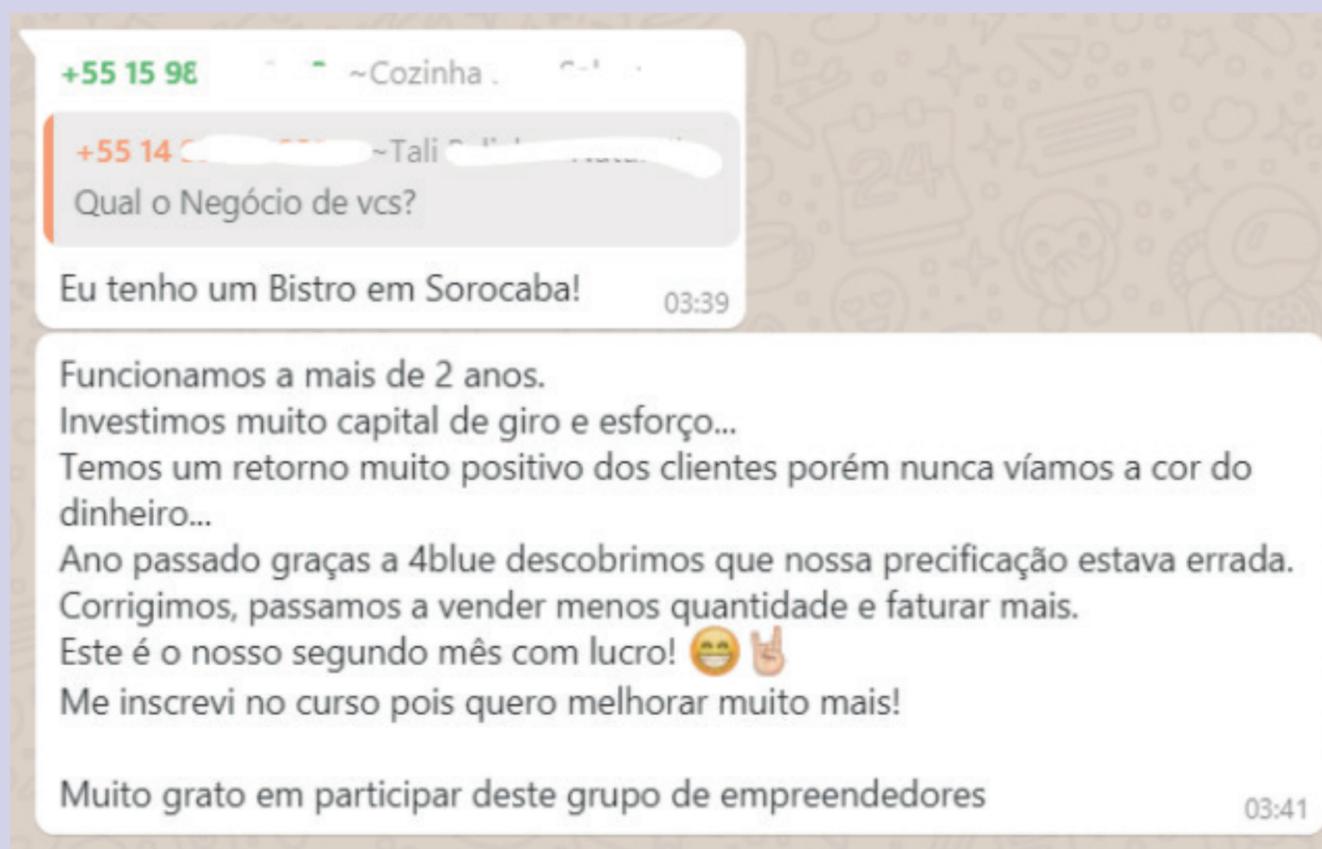
Péra pera pera!!



Lembre-se: a Precificação é uma das etapas mais difíceis da Gestão Financeira de uma empresa. Você precisa ver e rever todos os cálculos e todas as informações que você levantou.

Qualquer errinho pode te levar a um preço errado e, conseqüentemente, a não lucrar o quanto você gostaria.

“O Preço errado é o atestado de falência”, mas cobrar o preço certo é o caminho para ter lucro.



Veja esse depoimento acima.

Esta **cliente de nossa consultoria**

financeira calculou corretamente seus preços e passou a, literalmente, ver o lucro aparecer.

— — — — —▶ **Quer saber mais sobre a consultoria financeira da 4blue?**

Clique aqui

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\$ 104,34!**

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
<i>(valor destinado para pagar as despesas fixas)</i>		
= 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
15% de lucro)*

**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:

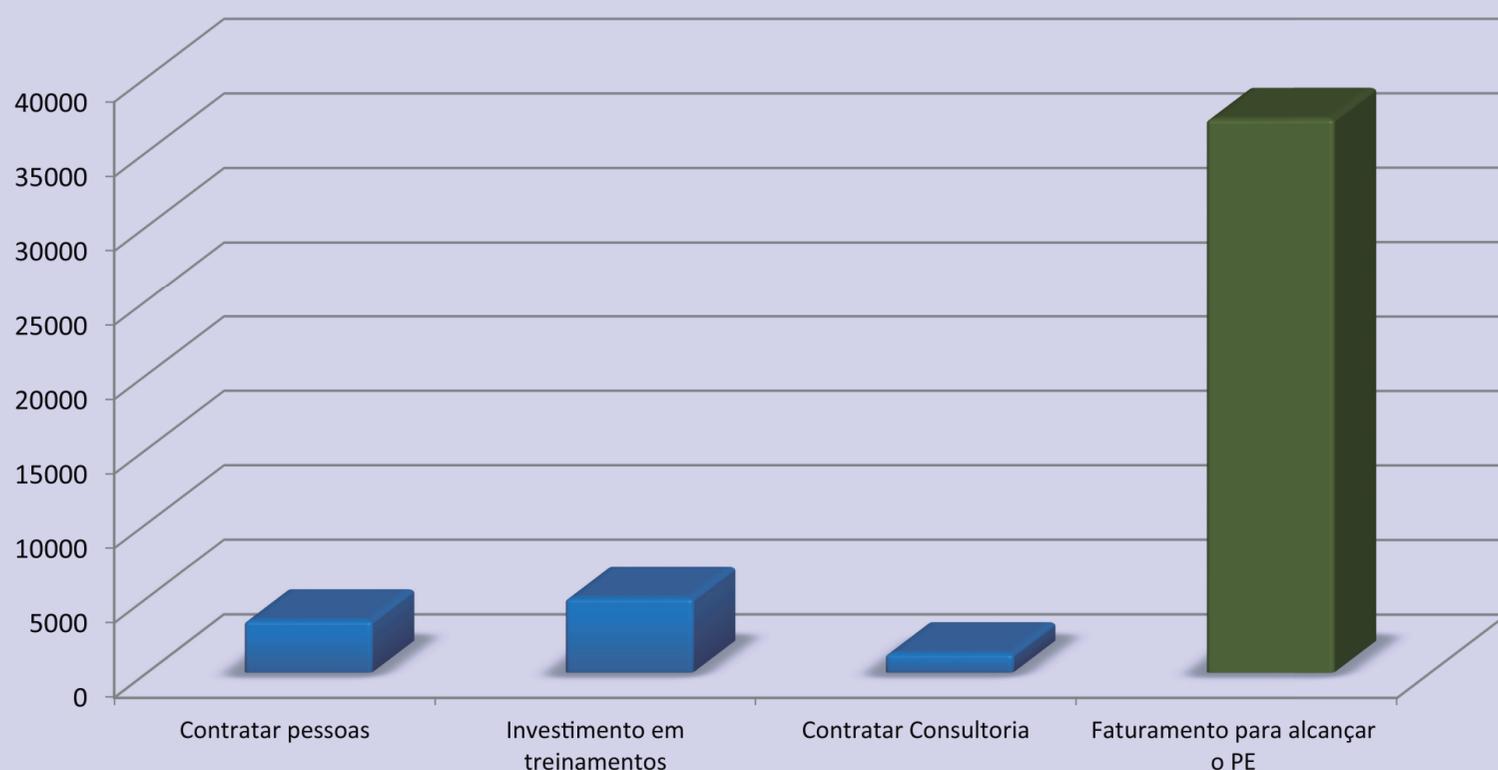
- ▶ Aumentar as despesas fixas
- ▶ Reduzir as despesas fixas
- ▶ Aumentar seu faturamento previsto
- ▶ Reduzir seu faturamento previsto

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!



Você tem um Negócio?

Quer mais ajuda? Quer ir para o próximo nível na sua empresa?

A 4blue pode te ajudar com:

Ferramentas

controle financeiro, precificação, acompanhamento de metas...

Cursos

de gestão financeira, de gestão, de vendas...

Consultoria e Mentoria

de gestão financeira e de estratégia

Envie-nos um e-mail para juntos descobrirmos como te ajudar!

**CLIQUE AQUI PRA ENVIAR UM EMAIL
PARA NOSSA EQUIPE**

Curtiu?

Então confira outros e-books e materiais gratuitos em nosso site!

[Clique aqui para acessar](#)

E se não seguiu a gente nas redes sociais ainda, corre lá! :)



[@4blueoficial](#)



[4bluegestao](#)





Fazemos
pequenas empresas
se tornarem grandes.