

E B O O K

CALCULANDO O PREÇO DOS SEUS SERVIÇOS



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



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 serviços 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 Serviços.**

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 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 você irá aprender como precificar CERTO seus serviços 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 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.

Para facilitar, vamos trabalhar com um exemplo: agora somos donos de um salão de beleza

Vamos calcular o preço de um corte de cabelo masculino!



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

CAPACIDADE PRODUTIVA

ITEM	VALOR MÉDIO
Número de pessoas produtivas	2
Horas diárias máximas produtivas (<i>média por pessoa</i>)	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 com uma fórmula:

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.

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 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!

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 Unitário Total

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.

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

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.**

Custo Fixo Unitário

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!

Preço de venda = CUT x Markup
Preço de venda = 12,63 x Markup

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!**

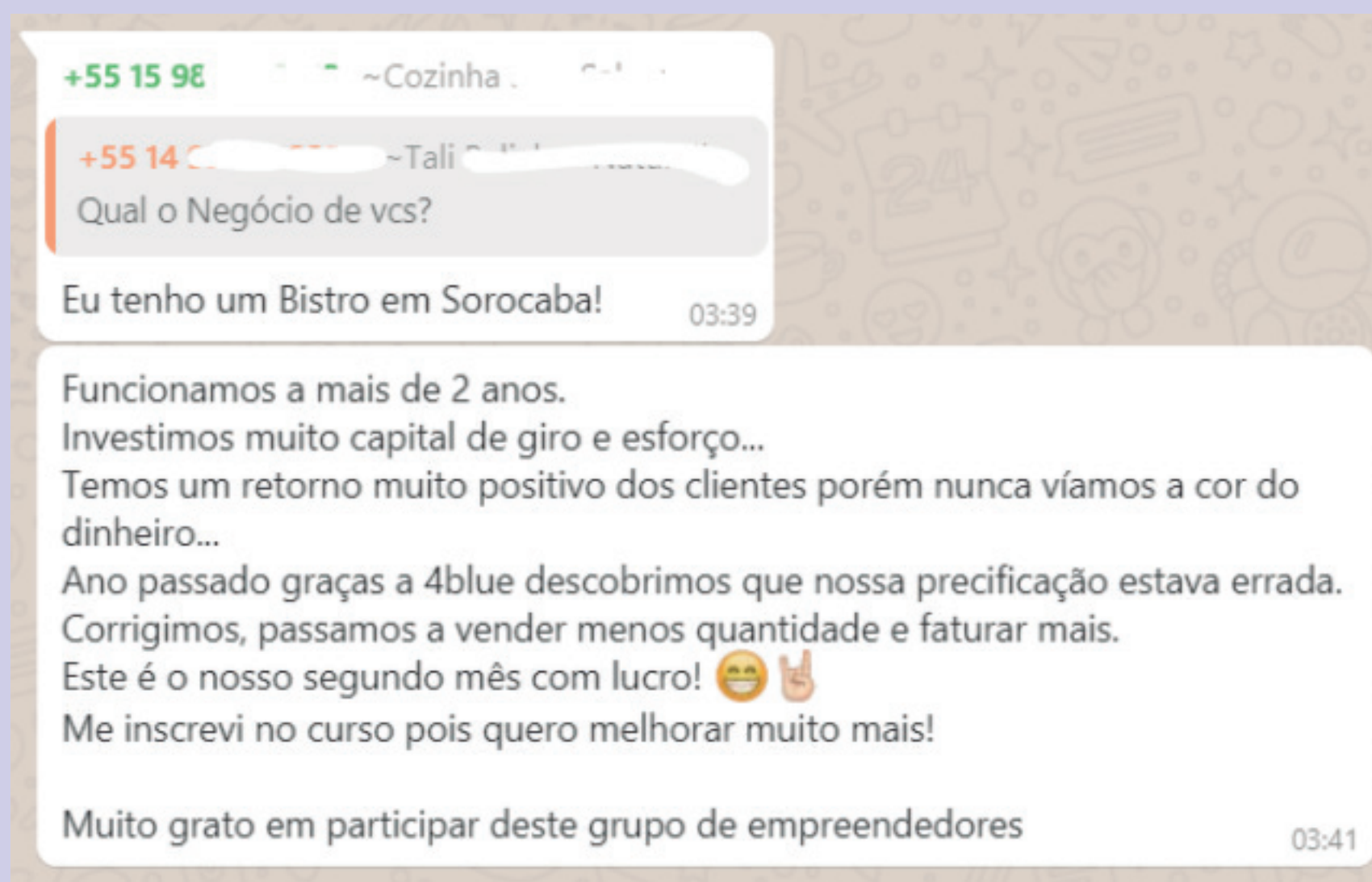
Pérra pera perarr!!



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

Recapitulando...

$$PV = CUT \times Markup$$

$$CUT = CVun + DFun$$

$$DFun = DF / CapVen$$

$$Markup = \frac{100\%}{100 - (SOMA \% + \% DF)}$$

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

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

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:

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

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

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
CVun	300,00	Markup	2,50
CUT	633,95	CVun	300,00
Markup	2,50	Markup2	1,25
Preço Final	R\$ 1.585,00	Preço Final	R\$ 1.210,00

835,00

375,00

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:

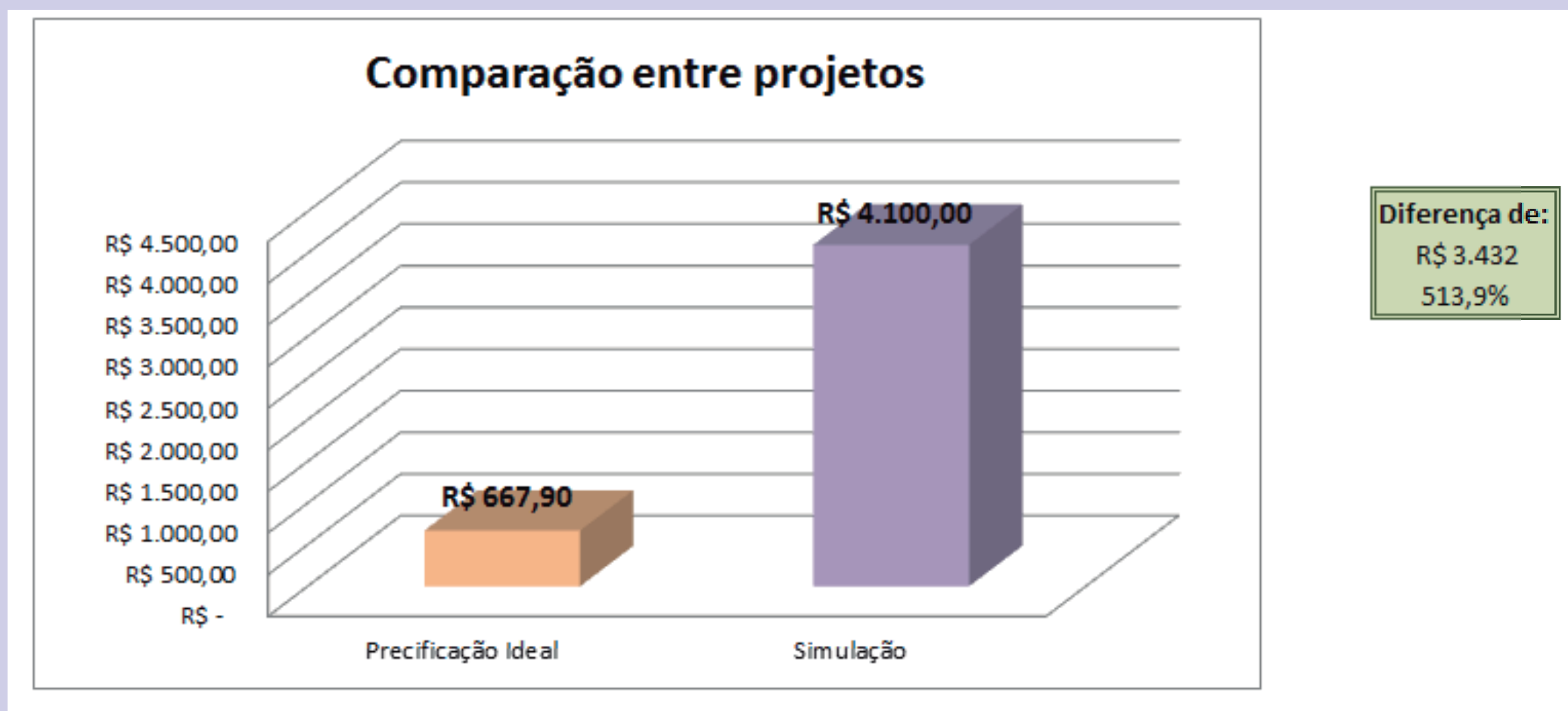
- ▶ Aumentar as despesas fixas
- ▶ Reduzir as despesas fixas
- ▶ Aumentar sua capacidade produtiva
- ▶ Reduzir sua capacidade produtiva

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!



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.