

A Base da Precificação:

Como precificar produtos



R\$ QUANTO COBRAR

AULA #03

quanto cobrar

42¢

\$420

R\$ 42,00

AULA
#03

O que você aprendeu nesta aula

Nesta aula, a Samyra aplicou a fórmula do markup passo a passo. Você viu como calcular o preço real do seu produto, o que fazer quando o preço sugerido fica diferente do mercado, e por que dar promoção sem calcular pode destruir seu lucro.

Passo a passo do cálculo

1. Reúna os 3 ingredientes em porcentagem:

- Despesas Variáveis (%)
- Despesas Fixas (%)
- Margem de Lucro desejada (%)

2. Aplique a fórmula:

$$\text{Markup} = 100 \div (100 - \text{DV}\% - \text{DF}\% - \text{Lucro}\%)$$

3. Multiplique pelo custo do produto:

$$\text{Preço de Venda} = \text{Custo} \times \text{Markup}$$

Exemplo da aula

- Custo do produto: R\$50
- Markup calculado: 2
- Preço de venda: R\$50 \times 2 = R\$100



E se o custo mudar?

Quando o custo sobe
(ex: de R\$50 para R\$60),
o preço de venda precisa acompanhar:

- Novo custo: R\$60
- Mesmo markup (2): $R\$60 \times 2 = R\120

**"Sempre que o custo atualizar, refaça o cálculo."
O preço de venda precisa acompanhar a realidade dos seus custos.**

E se o preço ficou diferente do mercado?

É comum calcular o markup e descobrir que o preço sugerido é maior que o preço dos concorrentes. O que fazer:

1. Reveja seus custos — tem como negociar com fornecedores? Comprar em maior quantidade?
2. Reveja suas despesas — alguma despesa fixa pode ser reduzida?
3. Ajuste a margem de lucro — se não dá para mexer nos custos, talvez a margem precise ser menor nesse produto específico
4. Nunca venda abaixo do markup — se não tem como lucrar com esse produto, considere tirá-lo do portfólio

Importante: o preço do mercado é referência, não regra. Se o concorrente vende barato, pode ser que ele esteja no prejuízo sem saber.



Promoção: a armadilha do desconto

"Desconto sai do LUCRO, não do preço."

Se seu markup gera R\$50 de lucro por unidade e você dá 30% de desconto, aquele desconto vem do SEU lucro.

Sempre recalcule antes de dar promoção. Use o Simulador de Promoção na planilha do curso (aba "Simulador de Promoção") para ver o impacto de cada desconto ANTES de oferecê-lo.

Material extra desta aula

- Calculadora automática de markup (na planilha do curso — aba "Calculadora de Markup")
- Simulador de Promoção (na planilha do curso — aba "Simulador de Promoção")
- Este resumo com os conceitos-chave

R\$ QUANTO COBRAR



Tarefa da Aula 3

Pegue aquele produto carro-chefe que você anotou na Aula 1.

Agora aplique a fórmula do markup (ou use a calculadora na planilha). Descubra qual é o preço real que ele deveria ter.

Compare com o preço que você pratica hoje. O resultado pode surpreender.

Próxima aula

Na Aula 4, a Samyra ensina como precificar SERVIÇOS — que é diferente de produto. Você vai aprender a calcular sua Hora Técnica e descobrir quanto realmente vale cada hora do seu trabalho.