

A Base da Precificação:

Como precificar serviços

AULA #04



R\$ QUANTO COBRAR

quanto cobrar

42¢

\$420

R\$ 42,00

O que você aprendeu nesta aula

AULA #04

"Se você vende produto e precifica errado, perde dinheiro. Se vende serviço e precifica errado, perde dinheiro e vida."

Nesta aula, a Samyra ensinou como calcular o preço justo de um serviço, começando pela Hora Técnica. A grande sacada: quando você vende serviço, o estoque é seu tempo — e você não multiplica as horas do dia.



Conceito-chave: Tempo = Estoque

Quando você vende produto, repõe estoque. Quando vende serviço, o estoque é seu tempo. E você não multiplica as horas do dia.

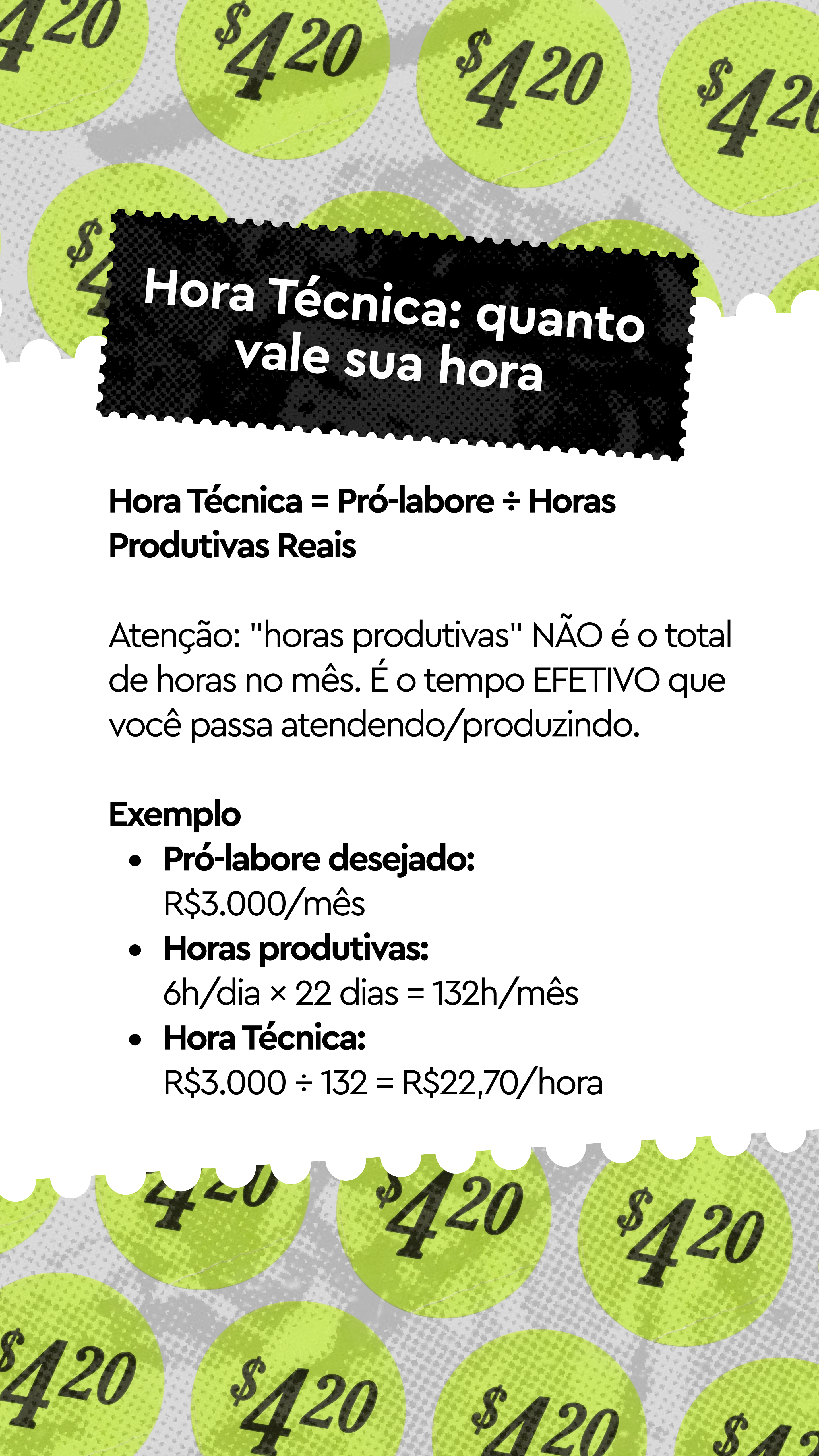
Por isso, precificar serviço errado não é só perder dinheiro — é perder VIDA. Cada hora mal precificada é uma hora que você trabalhou de graça e não pode recuperar.



A diferença entre Produto e Serviço

- Produto: ganha na QUANTIDADE (vende mais unidades)
- Serviço: ganha na VALORIZAÇÃO DA HORA (cobra mais por hora)

Por isso o cálculo da Hora Técnica é tão importante — é o ponto de partida para precificar qualquer serviço.



Hora Técnica: quanto vale sua hora

Hora Técnica = Pró-labore ÷ Horas Produtivas Reais

Atenção: "horas produtivas" NÃO é o total de horas no mês. É o tempo EFETIVO que você passa atendendo/produzindo.

Exemplo

- **Pró-labore desejado:**
R\$3.000/mês
- **Horas produtivas:**
6h/dia × 22 dias = 132h/mês
- **Hora Técnica:**
 $R\$3.000 \div 132 = R\$22,70/\text{hora}$



Tempo Real do Serviço

"Cronometre quanto tempo você gasta de verdade."

O serviço não é só a hora na cadeira, na mesa ou no atendimento. Inclua TUDO:

- Pesquisa e preparação
- Reuniões com o cliente
- Deslocamento
- Conversas no WhatsApp
- Ajustes e revisões
- Tempo administrativo (orçamento, cobrança)

A maioria dos autônomos NÃO contabiliza isso e trabalha de graça sem saber.



Custo Base de Um Serviço

**Custo Base =
Custos Diretos +
(Valor da Hora × Tempo Total)**

Exemplo

- Hora Técnica: **R\$22,70**
- Tempo total dedicado: **2 horas**
- Mão de obra: **$2 \times \text{R}\$22,70 = \text{R}\$45,40$**
- Custos diretos (materiais): **R\$15,00**
- Custo Base: **$\text{R}\$45,40 + \text{R}\$15,00 = \text{R}\$60,40$**



Preço Final do Serviço

Depois de encontrar o Custo Base, aplique o Markup (mesma fórmula das aulas 2 e 3):

Preço de Venda = Custo Base × Markup

O markup de serviço inclui: Despesas Fixas + Despesas Variáveis + Lucro — exatamente como no produto. Use a aba "Precificação de Serviço" na planilha do curso.

Material extra desta aula

- Planilha de Precificação de Serviço (na planilha do curso — aba "Precificação de Serviço")
- Este resumo com os conceitos-chave

QUANTO COBRAR



Tarefa da Aula 4

Papel e caneta na mão:

1. Calcule suas horas produtivas reais no mês
2. Divida seu pró-labore por essas horas para achar sua Hora Técnica
3. Cronometre quanto tempo você gasta de verdade no seu principal serviço (atendimento, pesquisa, reuniões, transporte — inclua TUDO)

Próxima aula

Na Aula 5, a Samyra apresenta um estudo de caso real: o Jorge, dono de uma loja de roupas fitness, que descobriu que estava pagando para trabalhar. Você vai ver o método aplicado na prática — e sair com a planilha pronta para usar no seu negócio.