

Estudo de caso:

Ajustando preços

AULA
#05



R\$ QUANTO
COBRAR

quanto cobrar

42¢

\$420

R\$ 42,00

AULA
#05

O que você aprendeu nesta aula

Nesta última aula, a Samyra apresentou o caso real do Jorge — dono de uma loja de roupas fitness que achava que estava lucrando, mas na verdade estava pagando para trabalhar. Você viu o método do markup aplicado do início ao fim e saiu com a planilha pronta para usar.



O caso do Jorge

Jorge tinha uma loja de roupas fitness. Precificava "na intuição": olhava o preço do concorrente, colocava um pouco abaixo, e achava que estava ganhando. Afinal, vendia bem.

O problema:

vendia muito, mas no fim do mês nunca sobrava dinheiro. O "lucro" ia todo embora em despesas que ele não contabilizava.



O diagnóstico

Quando a Samyra analisou os números do Jorge, descobriu que:

- Ele calculava o "lucro" como a diferença entre preço de compra e preço de venda
- NÃO incluía despesas fixas (aluguel, luz, pró-labore)
- NÃO incluía despesas variáveis (taxas, impostos)
- Na prática, estava PAGANDO para trabalhar em alguns produtos

Reframe:

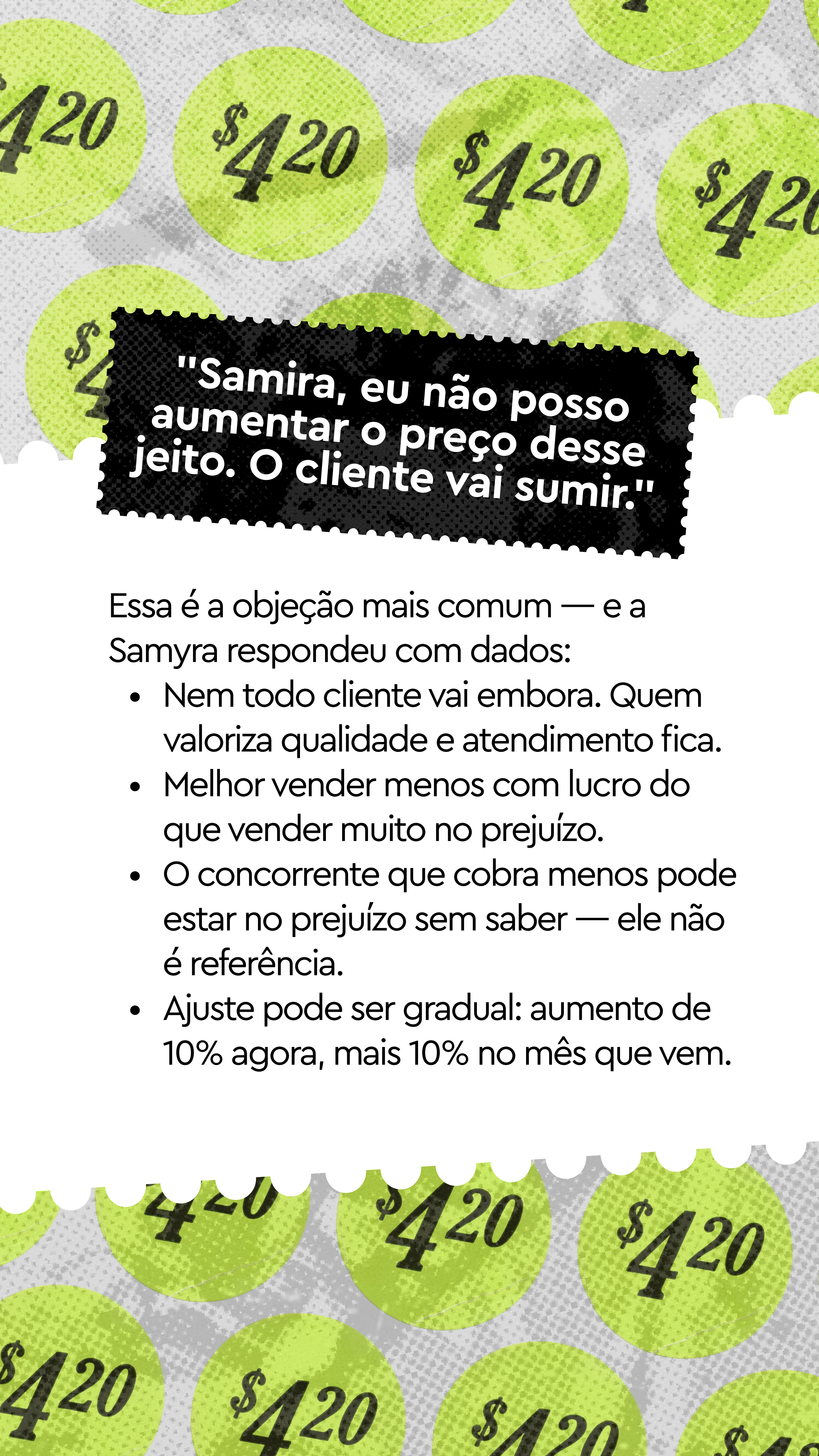
"Vendo barato pra vender mais" virou
"Você estava pagando pra trabalhar."

A correção

Aplicando o método do markup:

1. Levantou todos os custos e despesas reais
2. Calculou o markup correto (3,017 no caso dele)
3. Recalculou o preço de cada produto
4. Descobriu que uma camiseta que vendia por R\$80 deveria custar R\$120,71

O preço parecia alto? Sim. **Mas era o preço REAL para cobrir custos,** despesas e ainda ter lucro.



"Samira, eu não posso aumentar o preço desse jeito. O cliente vai sumir."

Essa é a objeção mais comum — e a Samyra respondeu com dados:

- Nem todo cliente vai embora. Quem valoriza qualidade e atendimento fica.
- Melhor vender menos com lucro do que vender muito no prejuízo.
- O concorrente que cobra menos pode estar no prejuízo sem saber — ele não é referência.
- Ajuste pode ser gradual: aumento de 10% agora, mais 10% no mês que vem.



Lições do caso Jorge

1. Faturar alto \neq lucrar. O Jorge vendia bem mas não lucrava.
2. Preço baseado no mercado é perigoso. Se o concorrente não fez a conta, o preço dele está errado.
3. A planilha não mente. Quando os números reais entram, a verdade aparece.
4. O Jorge não é economista. Ele é empreendedor como você. Se ele conseguiu com a planilha, você também consegue.

Material extra desta aula

- Planilha de Precificação completa (com todas as abas do curso)
- Aba "Meus Produtos" — template para precificar TODOS os seus produtos e comparar preço atual vs. preço sugerido

QUANTO
COBRAR



Tarefa Final

Abra a planilha de precificação do curso e:

1. Preencha a aba "Custos e Despesas" com os dados reais do seu negócio
2. Use a aba "Calculadora de Markup" para descobrir seu markup
3. Vá na aba "Meus Produtos" e precifique todos os seus produtos
4. Compare o preço que você pratica hoje com o preço sugerido

Se o preço sugerido é maior que o atual — agora você sabe que precisa ajustar.

E sabe exatamente QUANTO.

Resumo do curso

- Aula 1** Custos e Despesas:
entender os 3 tipos de gasto
- Aula 2** O que é Markup: a fórmula
dos 4 ingredientes
- Aula 3** Cálculo do Markup: aplicar
na prática + cuidado com
promoções
- Aula 4** Precificação de Serviço:
Hora Técnica + tempo real
- Aula 5** Estudo de Caso: ver o
método funcionando de
verdade

Você agora tem o método
e a ferramenta. Use.

Continue aprendendo

Este curso faz parte do InfiniteAcademy — conteúdo gratuito para empreendedores que querem crescer com a InfinitePay. Explore os outros cursos disponíveis!

Baixe o app da InfinitePay:
infinitepay.io