

E-BOOK:

APRENDENDO A PRECIFICAR:

» Passo a passo



Índice

Introdução	03
O passo a passo da precificação	04
Não cometa estes erros	07
Conclusão	07

Introdução

Independente se você já possui um empreendimento de beleza estabelecido, há algo que sempre será uma preocupação: o preço do que é oferecido.

Se cobra caro, espanta clientes, se cobra barato, nunca tem dinheiro suficiente no caixa.

Então, para te ajudar, bolamos este guia para você aprender a precificar e cobrar o que é justo!

Continue lendo para aprender a precificar!



O passo a passo da precificação

A precificação não pode ocorrer de qualquer maneira e não pode ser apenas uma especulação do quanto você acredita que o seu serviço vale. Demanda estratégia e uma boa análise do seu empreendimento.

Ao precificar corretamente, você irá ter as seguintes vantagens:

- Aumento do lucro;
- Possibilidade de aumentar a quantidade de clientes e a sua fidelização;
- Otimização do planejamento financeiro;
- Ajuda no controle de custos da empresa;
- Te fornece maior compreensão sobre o mercado e suas flutuações;
- Maior controle sobre o estoque.

Mas, entendemos que precificar corretamente pode ser um desafio, afinal você precisa ter um equilíbrio entre os custos do seu empreendimento, o preço da concorrência, somado com a expectativa dos clientes e a sua margem de lucro. Então, este passo a passo poderá te ajudar a realizar uma boa precificação!

Saiba quais são os custos e despesas do empreendimento de beleza

As despesas são os gastos essenciais para o funcionamento do seu empreendimento, como os custos do local, salários e coisas desse tipo. Enquanto os custos estão associados com os recursos para a empresa funcionar, então o quanto você gasta com os produtos, fornecedores, entre outros.

Considere cada centavo gasto, pois eles podem fazer muita diferença num futuro próximo.

Veja como os concorrentes estão cobrando

Prestar atenção nas outras empresas pode causar uma sensação esquisita, mas é fundamental para você saber como estão os preços da concorrência.

Observe o preço e veja o que está incluso nele. Será que está sendo cobrado pouco pelo fato da qualidade do serviço ser inferior?

Será que o preço é mais caro pois estão oferecendo outros benefícios? Produtos melhores, experiência exclusiva... Tudo isto impacta no preço, então, veja como a concorrência está estipulando o seu preço.

Cobrar por hora ou preço fixo?

Inicialmente, cobrar um preço fixo pode ser interessante, pois o cliente já sabe quanto irá custar o serviço. Mas, existem coisas que podem demandar horas a mais de trabalho, então cobrar algo fixo pode não ser interessante.

O que pode ajudar é determinar um preço fixo dentro dos serviços usuais de um salão e aliar cobrar por hora quando é chamada para realizar serviços em eventos, ou algo assim.

Margem de lucro

O seu preço não pode ficar só em dar conta dos custos e despesas da empresa, você precisa do seu lucro.

Aqui é interessante pensar quantas vendas gostaria de fazer por mês e o lucro que quer obter com isto.



O valor embutido no preço

Podemos pensar o valor como sendo o diferencial do seu empreendimento de beleza. Os produtos que você usa geram um custo maior, bem como traz muitos benefícios aos clientes, então é um diferencial que precisa aparecer no preço.

Além disso, dá para pensar na experiência que você consegue proporcionar, conforto, entre diversos outros fatores que geram um diferencial para o seu empreendimento.

O quanto os seus clientes estão disposto a pagar

Além de verificar a concorrência, pense no quanto o cliente pagaria no serviço que você oferece. Claro, isto não é um fator determinante, mas isto ajuda a saber o tipo de público que você está lidando e quanto poderá cobrar.

Qual método de precificação escolher

Existem três modelos mais utilizados, vamos ver se algum faz sentido para você.

■ Marge sobre o custo

Um método mais simples e que ajuda a visualizar o lucro sobre o preço.

Seu cálculo é bem simples e se resume em:

$$\text{Margem de custo} = \text{Custo final do serviço} + \text{O quanto de lucro deseja}$$

Se você coloca um corte de cabelo por R\$ 40,00 e quer um lucro de 50%, então o valor final fica em R\$ 60,00.

■ Markup

Este demanda cálculos mais complexos.

Primeiro, é preciso definir, em porcentagem, as despesas fixas e variáveis, bem como o lucro, para fazer o primeiro cálculo.

$$\text{Conta 1: } 100 / [100 - (\text{despesas fixas} + \text{despesas variáveis} + \text{lucro})]$$

Com o resultado desta conta, você irá multiplicar pelo custo de produção, assim você chegará no preço final.

$$\text{Preço final} = \text{Conta 1} \times \text{Custo de produção}$$

■ Margem de contribuição

Outro jeito simples de realizar a precificação e pode ser muito vantajosa em contextos específicos.

$$\text{Margem de contribuição} = \text{Valor das vendas} - (\text{custos variáveis} + \text{despesas variáveis})$$

Este método pode ser interessante quando você quiser fazer campanhas especiais.

Com estes aspectos em mente, você conseguirá obter um norte para realizar uma precificação justa, para você e para o seu cliente.

Não cometa estes erros

Ao precificar, preste atenção para não cometer estes erros!

- ✗ Definir um valor abaixo do mercado;
- ✗ Não pensar nos impostos e tributos;
- ✗ Fazer o preço igual ao da concorrência;
- ✗ Não calcular as despesas fixas;
- ✗ Não conhecer o cliente;
- ✗ Esquecer de fazer um bom acompanhamento das finanças.



=

COBRE UM PREÇO JUSTO!



Conclusão

A hora de cobrar pelo serviço do seu empreendimento de beleza pode ser um desafio. Mas lembre-se, cobrar barato nunca será uma boa solução! O que você precisa é tirar um dia, com calma, para definir melhor os preços a serem cobrados.

Com os elementos deste e-book, você conseguirá ter noção do quanto poderá cobrar.

Mas claro, se quiser um auxílio mais preciso, é sempre válido entrar em contato com um bom escritório de contabilidade, pois você conseguirá ser melhor auxiliado.



Núcleo Gestão

Assessoria e Soluções para
Salão de Beleza

www.nucleogestao.com.br