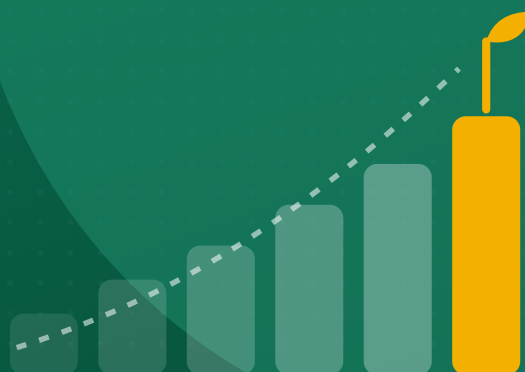


MÉTODO PRIMEIRA VENDA

Planilhas de *Custo e Preço*

Oito fichas para imprimir e uma planilha editável para fazer a conta antes de dizer o preço: custo por lote, produto, serviço, comissão, PLR, meta, controle de vendas e caixa do mês.

**03** FICHAS PARA IMPRIMIR + PLANILHA .XLSX

Custo por lote

Preço

Serviço

Comissão

PLR

Meta

Controle

Caixa

PARA ENTENDER AS CONTAS

Glossário rápido

Custo variável

Muda conforme você vende: ingredientes, embalagem, etiqueta, frete, taxa por venda. Vendeu o dobro, gastou o dobro.

Custo fixo

Existe mesmo sem venda: assinatura de ferramenta, internet extra, DAS do MEI, equipamento dividido pelos meses de uso.

Rateio

Dividir um custo fixo pelo número de unidades ou entregas do mês, para saber quanto ele pesa em cada venda.

Rendimento real

Quantas unidades saíram boas para venda, depois de perdas, testes e “provas”. Use sempre este, não o da receita.

Valor da hora

Quanto você decide que a sua hora de trabalho extra vale. É uma escolha sua, conferida com o que o mercado paga pelo serviço.

Preço mínimo (piso)

Custo variável + parte do fixo + seu tempo. Abaixo dele, cada venda dá prejuízo, mesmo que entre dinheiro.

Margem

Percentual que você soma ao preço mínimo para sobrar dinheiro para reinvestir, absorver perdas e crescer. Nas fichas: $\text{preço} = \text{piso} \times (1 + \text{margem})$.

Margem sobre o preço × markup

30% somados ao custo não é o mesmo que 30% do preço final. Somando 30% ao custo de R\$ 10, o preço fica R\$ 13, e a sobra (R\$ 3) é cerca de 23% do preço. Saiba qual dos dois está usando.

Ponto de equilíbrio

Quantas vendas são necessárias para pagar um investimento inicial (uma licença, um equipamento). Só depois dele começa o lucro.

Lucro por hora

$(\text{Entradas} - \text{custos}) \div \text{horas trabalhadas}$, incluindo divulgação e entrega. É o número que diz se o caminho compensa o seu tempo.

Taxa de conversão

De cada 100 pessoas que clicam ou recebem a oferta, quantas compram. Em afiliados, é a ponte entre cliques e comissão.

Ticket médio

Valor médio de cada compra: $\text{total vendido} \div \text{número de vendas}$. Kits e pacotes costumam aumentá-lo.

FICHA 1 · EXEMPLO PREENCHIDO

Custo por receita ou lote

Exemplo de um lote de **geladinho cremoso de morango**. Repare que o açúcar, o leite em pó e os saquinhos entram só pela parte usada, e que o rendimento considerado é o real, não o da receita.

EXEMPLO · VALORES HIPOTÉTICOS, REFAÇA COM OS SEUS

Ingrediente ou material	Qtd. comprada	Preço pago	Qtd. usada	Custo usado
Leite integral	1 L	R\$ 5,00	1 L	R\$ 5,00
Leite condensado	395 g	R\$ 6,50	395 g	R\$ 6,50
Creme de leite	200 g	R\$ 3,50	200 g	R\$ 3,50
Polpa de morango	400 g	R\$ 9,00	400 g	R\$ 9,00
Açúcar	1.000 g	R\$ 5,00	150 g	R\$ 0,75
Leite em pó	400 g	R\$ 18,00	100 g	R\$ 4,50
Saquinhos para geladinho	100 un.	R\$ 8,00	20 un.	R\$ 1,60
Gás e energia (estimativa)	—	—	—	R\$ 2,00

Resumo do lote	Exemplo
A. Custo total do lote (soma da coluna "custo usado")	R\$ 32,85
B. Rendimento prometido pela receita	22 unidades
C. Rendimento real (boas para venda)	20 unidades
D. Custo por unidade (A ÷ C)	R\$ 1,64

DICA

Por que o rendimento real importa: com os 22 da receita, o custo por unidade daria R\$ 1,49. Com os 20 que de fato saíram bons, é R\$ 1,64. A diferença parece pequena, mas se repete em toda venda.

ATENÇÃO

Ingredientes e embalagens mudam muito de preço entre cidades, marcas e épocas. Refaça esta ficha a cada compra grande ou a cada mês.

FICHA 2 · EXEMPLO PREENCHIDO

Preço de produto

Continuação do exemplo do geladinho. A ficha junta custo, taxas, custo fixo, o seu tempo e a margem, e só no fim compara com o mercado.

EXEMPLO · VALORES HIPOTÉTICOS, REFAÇA COM OS SEUS

Item	Exemplo
A. Custo variável por unidade (ficha 1)	R\$ 1,64
B. Taxas por unidade (maquininha, plataforma, entrega)	R\$ 0,00 (só Pix)
C. Custos fixos do mês	R\$ 10,00 (caixa térmica dividida em 3 meses)
D. Unidades previstas no mês	100
E. Custo fixo por unidade ($C \div D$)	R\$ 0,10
F. Horas por lote (comprar, produzir, embalar, atender, entregar)	2 h
G. Unidades por lote	20
H. Valor da minha hora	R\$ 15,00
I. Meu tempo por unidade ($F \times H \div G$)	R\$ 1,50
J. Preço mínimo ($A + B + E + I$)	R\$ 3,24
K. Margem desejada	30%
L. Preço com margem ($J \times (1 + K)$)	R\$ 4,21
M. Preços parecidos na região (3 exemplos)	Pesquise e anote
N. Meu preço final	Arredonde com base em L e M

💡 DICA

Leitura do exemplo: R\$ 3,24 é o piso. Qualquer preço abaixo disso significa trabalhar de graça ou pagar para vender. Entre o piso e o preço com margem existe espaço para ajustar ao que a região aceita.

⚠️ ATENÇÃO

Se vender no cartão, por link de pagamento ou por aplicativo de entrega, coloque a taxa em B. Esses percentuais variam por plano e mudam com o tempo: consulte a tabela atual de cada serviço.

FICHA 2 · PARA PREENCHER

Preço de produto

Produto: _____ Data: _____

Item	Meu valor
A. Custo variável por unidade (ficha 1)	
B. Taxas por unidade (maquininha, plataforma, entrega)	
C. Custos fixos do mês	
D. Unidades previstas no mês	
E. Custo fixo por unidade ($C \div D$)	
F. Horas por lote (comprar, produzir, embalar, atender, entregar)	
G. Unidades por lote	
H. Valor da minha hora	
I. Meu tempo por unidade ($F \times H \div G$)	
J. Preço mínimo ($A + B + E + I$)	
K. Margem desejada	
L. Preço com margem ($J \times (1 + K)$)	
M. Preços parecidos na região (3 exemplos)	
N. Meu preço final	

Preços parecidos que encontrei (onde, quanto, tamanho)

PARA NÃO ERRAR A CONTA

Erros de cálculo mais comuns

Erro	O que acontece	Como corrigir
Contar o pacote inteiro do ingrediente	O custo por unidade fica alto demais e o preço assusta.	Use $\text{preço} \div \text{quantidade comprada} \times \text{quantidade usada}$.
Esquecer embalagem, etiqueta e colher	Cada unidade vende com um pequeno prejuízo escondido.	Liste tudo o que vai junto com o produto.
Usar o rendimento da receita	Perdas e "provas" somem da conta.	Conte o que saiu bom para venda.
Deixar o tempo de fora	Parece lucro, mas é o seu trabalho sem pagamento.	Cronometre e use o valor da hora.
Esquecer taxas de cartão e app	O dinheiro que cai é menor do que o preço.	Coloque a taxa atual de cada meio na ficha.
Misturar margem com markup	Você acha que sobra 30% e sobra menos.	Saiba se o percentual é sobre o custo ou sobre o preço.
Nunca refazer a ficha	Os insumos sobem e a margem some.	Refaça a cada mês ou compra grande.
Confundir faturamento com lucro	"Vendi R\$ 500" não diz quanto sobrou.	Use o caixa do mês (ficha 8).

CHECKLIST ANTES DE DIZER O PREÇO PARA ALGUÉM

- | | |
|--|--|
| ☐ Custo por unidade calculado com rendimento real | ☐ Taxas do meio de pagamento incluídas |
| ☐ Custos fixos divididos pelas unidades do mês | ☐ Meu tempo cronometrado e na conta |
| ☐ Preço mínimo (piso) anotado | ☐ Preços da região pesquisados |
| ☐ Margem definida e conferida | ☐ Preço final arredondado e escrito na oferta |

💡 DICA

Próximo passo: com o preço pronto, volte ao Guia do Método (etapa 5) ou ao Caderno do Sprint (Dia 3) e monte a sua lista de 20 contatos. A conta está feita: agora é hora de oferecer.