

Como precificar corretamente e lucrar mais

CUSTO VARIÁVEL

Pronto, agora você já sabe conhece o que são custos variáveis, custos fixos e salário. Mas antes de falar do tão importante LUCRO, vamos ver então como são os **custos variáveis na prática?**

Para fazer esse cálculo, vamos pegar para exemplo um empreendedor que faz marmitas por encomenda. Os seus insumos básicos são: ARROZ, FEIJÃO, ALGUM TIPO DE CARNE, ALGUM LEGUME REFOGADO E SALADA.

Para chegar no custo variável de cada marmita entregue, é preciso calcular o valor de todos os ingredientes. Aqui, pense na receita completa, no quanto ela rende, por exemplo: se o kilo do arroz custa 3 reais e ele rende 6 marmitas, o valor de arroz em cada marmita é de 0,50. Vá fazendo essa conta para cada custo, lembre-se do que é desperdiçado no processo; no caso das marmitas, podem ser folhas de salada feias e os ossos e gorduras das carnes. Adicione a embalagem e os impostos neste cálculo também.

Pronto! Feito isso você chega ao valor custo variável ou direto. Vamos supor que para as marmitas, o custo seja de R\$ 3,00.

CUSTOS FIXOS

Agora vamos ver como se calcula o custo fixo na prática.

Nessa conta, vamos usar o mesmo exemplo, do empreendedor que faz marmitas. Para chegar ao resultado, coloque a conta média de luz, gás, aluguel do espaço de trabalho, telefone, internet, produtos de limpeza e diarista e funcionários.

Vamos supor que a soma de todos os custos fixos ou indiretos são de R\$ 3.000 por mês.

DEFINIÇÃO DO SALÁRIO

E agora, na definição do salário, pense o quanto você precisa retirar por mês para arcar com as suas despesas pessoais. No exemplo do empreendedor, vamos supor que ele precise de R\$ 3.000,00.

LUCRO

Agora que você já sabe o passo a passo para calcular seus custos variáveis, fixos e o seu salário, vamos falar do tão importante LUCRO.

O lucro é o valor a ser calculado depois dos custos e do salário pagos, para que você tenha uma reserva, reinvestida no seu negócio e poupe. **Muitos empreendedores consideram o salário e o lucro como a mesma coisa, mas não são! É importante você ter o hábito de poupar e de investir no negócio.**

Então vamos analisar o valor mínimo que você precisa cobrar para cobrir seus custos fixos, variáveis e salário, e depois vamos ao lucro, usando o exemplo do empreendedor que vende marmitas. Mas que fique claro: faça essa conta aplicada ao seu negócio e realidade.

Vamos imaginar que ele venda 50 marmitas por dia, de segunda a sexta-feira, somando 250 por semana, num mês de 4 semanas: 1000 marmitas.

Já sabemos que o custo variável com cada marmita é de R\$ 3,00. $R\$ 3,00 \times 1000 = R\$ 3.000,00$, ou seja R\$ 3.000 só de custo variável.

O custo fixo dele como vimos acima é de 3.000 e o salário que precisa retirar mensalmente também é de R\$ 3.000. Ou seja: CUSTO VARIÁVEL + CUSTO FIXO + SALÁRIO = R\$ 9.000 por mês.

Vamos pegar então esse valor e dividir pelo número de marmitas que normalmente é vendido ao mês: 1000 marmitas. Essa conta vai dar R\$ 9,00. Nove reais é o valor mínimo necessário para cobrar pelo produto ao vender 1000 marmitas por mês, assim, cobre seus custos e salário.

Legal, e isso é ter lucro? Bom, ainda não!

Refleta o seguinte: o valor que o empreendedor está cobrando por marmita, está cobrindo todos os custos e dando lucro? Para ter lucro seria necessário que a soma do custo fixo, variável e salário seja inferior ao faturamento total. No exemplo do empreendedor, caso ele aumentasse o valor da sua marmita e continuasse vendendo mil marmitas por mês,

Bom, você aí, pode estar se perguntando: na teoria é muito fácil, mas e agora, na prática, como eu faço para aumentar o preço e não perder clientes?

Se o valor que você cobra pelo seu produto não cobre o seus custos, salário e lucro, você tem duas opções: diminuir o custo ou aumentar o preço de venda.

Antes de aumentar o preço, verifique se existe algum custo que você possa diminuir para que o seu negócio não dê prejuízo, e vá fazendo as contas. E é aqui que entra um outro conceito muito importante na formação de preço: O QUANTO SEU CLIENTE VÊ DE VALOR EM SEU

PRODUTO E SE DISPÕE A PAGAR POR ESSE: O VALOR AGREGADO.

Para aumentar o preço sem perder clientes, você pode oferecer um diferencial em seu produto. No caso marmitta, o empreendedor aumentar para R\$ 10,00, ele enfatizou o quanto a sua marmitta é mais saudável do que a dos concorrentes e ofereceu a opção de peixe na marmitta e carne de soja, tudo pelo mesmo preço. Além disso demonstrou seu diferencial nos canais de comunicação do seu negócio. Dessa forma, continuou a vender 1000 marmittas por mês com o preço de R\$ 10,00, o suficiente para pagar todos os custos e ainda sobrar R\$ 1.000 de lucro.

E agora que você sabe como formar corretamente o preço do seu produto, que tal colocar tudo na ponta do lápis e ver se você está cobrando um valor justo pelo seu produto? Lembre-se, cobrar corretamente pelo preço do seu trabalho, não tem preço.

Bom trabalho e até mais!