

Resumo conceitos

Como precificar corretamente e lucrar mais

Neste artigo, vamos falar sobre precificação de alimentos vendidos por encomenda e como você pode precificar corretamente seus produtos e ainda ter lucro. É comum que empreendedores se baseiem pela concorrência para fixar o valor dos seus produtos. Porém, essa prática pode se tornar um problemão e trazer consequências negativas para o seu negócio.

Por onde começar?

A primeira coisa a se fazer para quem trabalhar com alimentos precificar corretamente, é ter o hábito de montar a ficha técnica de todos os produtos que vende. Pode ser no computador ou um caderno simples. O importante é: uma ficha técnica de um produto precisa conter todos os ingredientes necessários para fazer um produto, o quanto essa receita rende e também o tempo necessário para fazer cada etapa. Essa ficha técnica precisa se tornar a sua principal ferramenta, pois é a partir dela que você conseguirá calcular o primeiro elemento que compõe o preço: o **CUSTO VARIÁVEL** de cada produto.

Para calcular seu custo variável, vamos usar como exemplo a produção de um bolo. É necessário usar sua ficha técnica e somar todos os ingredientes utilizados. Exemplo: produção da massa, da cobertura e do recheio, bandeja e a embalagem, somando cada elemento, o resultado de todos os itens foi de R\$ 20,00 para 2kg de bolo. Ou seja, o custo de R\$ 20,00 é para 2 kg, e cada kilo tem um CUSTO VARIÁVEL de R\$10,00. Feito essa parte, pulamos para uma segunda etapa.

As caixinhas

Separe 4 caixinhas, a primeira delas você dá o nome de custo variável e coloca o valor do custo variável do kilo do bolo. Ou seja: R\$ 10,00. Depois, você vai criar mais 3 caixinhas: custo fixo, salário e lucro. E em cada caixinha, você também vai colocar o valor de R\$10,00. Ou seja, vai multiplicar o valor do custo variável do seu bolo, que você descobriu com a ficha técnica, por 4.

Mas peraí, o que significa custo fixo, salário e lucro?

- O custo fixo são todos os custos que você tem com seu negócio, independentemente da quantidade de produtos que você vende: água, aluguel, luz, telefone, imposto.
- O salário é o valor que você vai retirar para pagar as suas contas pessoais, ele é muito importante, pois assim você não mistura o seu dinheiro pessoal com o dinheiro do negócio
- E o lucro, que é o valor reservado para você poupar, investir no negócio e fazer o seu negócio crescer.

Fazendo as contas então, e com R\$ 10,00 em cada caixinha, o valor do bolo da ficou de R\$ 40,00 o kilo. Essa conta, dos custos variáveis vezes 4, é o mais indicada pois ajuda você a precificar de forma simples, e ainda, organizar as suas finanças

Porém, você pode estar pensando: como eu vou saber se multiplicar o valor do meu produto cobre todos os meus custos, como eu faço um teste? E é aí que entra algo muito importante: a sua meta de vendas, a quantidade de produtos que você vende no mês.

Vamos usar o exemplo do bolo com uma média de venda de 50 bolos por mês.

50 bolos x R\$ 80,00 reais = 4.000

Vamos, então, pegar esse valor e separar nas caixinhas para garantir que todos os custos estão cobertos. Comece pelo custo variável: 20,00 de cada bolo vezes 50 bolos = 1.000

Segundo passo, some os custos fixos - aluguel, água, luz, telefone, gás e imposto etc, e coloque o valor nas caixinhas de custo fixo. 20,00 de cada bolo vezes 50 bolos = 1.000. E aqui é que entra a prova real, faça as contas dos seu custo fixo, ele não deve passar de R\$ 1.000,00.

Valor do seu salário: R\$ 20,00x50 = R\$ 1.000 reflita: esse valor paga todas as suas contas?

E por último o lucro, que dá R\$ 1.000 também. Pense também: esse valor de lucro está suficiente?

Lembre-se, essa conta vale para todos os produtos que você vende, salgados, docinhos e etc.

A conta não fecha

Mas se seus custos forem maiores do que isso, ou se você precisar de mais salário ou lucro, o que você poderá fazer para conseguir pagar suas despesas? A primeira opção é diminuir os

seus custos, sejam os custos variáveis ou os custos fixos. Veja se é possível diminuí-los sem perder a qualidade dos seus produtos. A segunda opção é vender mais. Pense o seguinte: se você faz outros produtos junto com o bolo, como docinhos, faça a mesma conta para todos. Pode ser que a soma de todos os produtos que você vende, o chamado mix de produtos, faça com que você feche as contas no azul.

Outras soluções

E para finalizar o passo a passo da precificação do seu produto, pense no valor que você pode agregar nele para poder cobrar mais caro e alcançar clientes dispostos a pagar um pouco mais. Por exemplo: bolos decorados em que você demora mais tempo para fazer, valem mais, e você precisa aumentar o preço, levando em consideração o trabalho que ele dá.

Vá testando, faça pesquisa de preço com a concorrência, faça as contas de todos os seus custos, não tenha medo de começar a cobrar um valor justo pelo seu trabalho. Quanto mais valor você agregar a ele, mais feliz e satisfeitos seus clientes vão ficar. Se no começo parecer trabalhoso, não se assuste, compre uma calculadora e mãos à obra. Formar os preços de seus produtos de forma correta irá profissionalizar o seu negócio e fazer valer todo o esforço. Bom trabalho e até mais!