



10

FATORES ESSENCIAIS
PARA FORMAR SEU
PREÇO
DE VENDA

“

Na hora de formar o preço muitos empreendedores se questionam quais são todos os aspectos que devem ser considerados. As vezes acabam esquecendo de alguns itens, que irão impactar diretamente no lucro obtido.

Tudo o que você esquece de colocar na formação do meu preço de venda sairá do seu bolso, ou seja, se você achava que teria 10% de lucro na venda e esquece de colocar valor do frete, você não terá a porcentagem que gostaria.

O preço de venda ideal deve ser aquele que cobre todos os gastos (variáveis e fixos) e ainda gere lucro. Pensando nisso, listamos 10 fatores essenciais que devem ser vistos na formação de preço de venda.

1 TAXA DE CARTÕES

Se você vende seu produto ou serviço e aceita pagamento em cartão de crédito/débito, as taxas cobradas pelas operadoras de cartão devem ser consideradas na formação do seu preço. É uma despesa variável que muitos empreendedores acabam esquecendo de acrescentar no valor do seu produto/serviço.

2 IMPOSTOS

Os impostos pagos também devem ser considerados na formação do preço de venda, caso contrário isso sairá do seu próprio bolso.

3 COMISSÕES DOS VENDEDORES E FRETE

A comissão e frete são despesas variáveis, ou seja, que variam conforme o volume de vendas. Caso você tenha vendedores ou representantes do seu produto/serviço e paga comissão, é importante que essa despesa seja incluída no preço. Se a sua empresa oferece frete dos produtos esse também é um valor que deve ser considerado.



4

VALOR DA HORA TRABALHADA

Faça uma estimativa de horas que você gasta para completar o serviço ou produzir uma mercadoria. Divida o seu salário pelo número de horas trabalhadas por mês, multiplique pelas horas gastas para aquela operação e inclua esse valor como um custo de produção.

5

PR LABORE

É importante que o empreendedor calcule qual será sua retirada mensal, o seu pró labore. Mesmo que você seja prestador de serviços, ou fabricante de mercadorias, como MEI, você acaba realizando uma série de outras atividades de gestão da empresa que não podem ser desconsideradas. Então, estipule um salário que será pago a você por todas as atividades que realiza dentro da empresa.

6

DEPRECIÇÃO

É uma despesa fixa, muitas vezes negligenciada pelos empreendedores. É a despesa ocasionada pela perda do valor dos bens (ativos imobilizados), pelo seu uso ou obsolescência, como por exemplo máquinas, veículos, móveis, imóveis ou instalações. Ao longo do tempo, com a obsolescência natural ou desgaste com uso, os ativos vão perdendo valor e é preciso considerar essa despesa na formação do seu preço de venda para que você tenha capacidade financeira para atualizar ou comprar novos bens para substituir os antigos.

7

CUSTOS DE AQUISIÇÃO/PRODUÇÃO

Na indústria, consideramos como custo de produção a mão de obra direta de produção, matéria prima, embalagens, aluguel do “galpão de produção”, etc.

Em uma atividade de comércio, são os gastos (Custos e Despesas) com a aquisição das mercadorias (valores com fornecedor, impostos sobre compras não recuperáveis, fretes, entre outros).

Para prestação de serviços consideramos o custo com mão de obra direta, materiais e insumos utilizados na prestação de serviço, entre outros.

8

OUTRAS DESPESAS FIXAS

As despesas fixas são aquelas que independem das suas vendas. Vendendo ou não vendendo, produzindo ou não produzindo, você terá que pagá-las. Alguns exemplos são: aluguel, água, luz, materiais de escritório e limpeza, seguro, taxas bancárias, etc. Cada empresa pode ter diferentes despesas fixas. Avalie quais são as da sua empresa.

9

MARGEM DE LUCRO

É a porcentagem adicionada ao preço final, que a empresa ganhará “livre” quando realizar a venda do produto ou serviço. É importante para a formação do seu capital de giro e reinvestimento na sua empresa.

10

VALOR

O valor de determinado bem ou serviço é algo intangível. É a satisfação, benefícios, vantagens que o produto ou serviço podem proporcionar ao cliente. Primeiro precisamos nos conscientizar que, “Preço é o que se paga por um produto e valor é o que o consumidor leva para casa.” Depois que, nos conscientizamos disso fica fácil agregar valor ao seu produto/mercadoria/serviço. Devemos levar em consideração na formação/estruturação do preço de venda dois limitadores: mercado e custo. O meu preço não poderá ficar menor que o meu custo, pois terei prejuízo e fiscalmente não posso efetuar a venda com esse valor. E o segundo limitador será o mercado, ou seja, os valores dos meus concorrentes para o produto/mercadoria/serviço que são iguais aos meus. Por que o meu cliente pagará um valor maior pelo meu produto/mercadoria/serviço em relação ao preço do meu(s) concorrente(s)? A resposta para um valor maior pode ser: Eu estou entregando preço ou valor?

Conhecendo os principais aspectos que formam o preço de venda ideal, utilize a estrutura e aplique no seu negócio. Em cada quadrante, levante as informações da sua empresa e veja como ficaria o preço do seu produto/serviço.



PREÇO DE VENDA

=

| LUCRO | DESPEAS VARIÁVEIS | DESPEAS FIXAS | CUSTOS |
|-------|-------------------|---------------|--------|
| | + | + | |

A FAMÍLIA SUPERMEI CRESCER!

Desde sua inscrição como MEI até seu crescimento para microempresa, você poderá contar com a orientação do SEBRAE-SP para concretizar seus planos.

São três cursos elaborados especialmente para te orientar no caminho do sucesso:

SUPER
MEI PRIMEIROS
SEBRAE PASSOS

SUPER
MEI ORGANIZE
SEBRAE SEU NEGÓCIO

SUPER
MEI PRONTO
SEBRAE PARA CRESCER

Peça mais informações no atendimento.

SEBRAE
SP



0800 570 0800



(11) 97629-9269



www.sebraesp.com.br



[/sebraespsaopaulo](https://www.youtube.com/sebraespsaopaulo)



[/sebraesp](https://www.facebook.com/sebraesp)