



# PRECIFICAÇÃO SOMENTE NO AZUL

## PRODUTOS E SERVIÇOS

 [@alexandremoura.official](#)  
[@onlyblueconsultoria](#)



# QUEM É ALEXANDRE MOURA?

- **Fundador OnlyBlue Consultoria,**
- **23 anos de experiência EMPRESARIAL**
- **+ de 5.000 horas de consultoria empresarial**
  - **+ 230 empresas atendidas,**
  - **MBA em Gestão de Franquias**
- **MBA em Gestão Financeira e Controladoria**



## QUEM É ALEXANDRE MOURA?

- Foi fundador de uma rede academias, **Fitway Academia e i9fit Academia**, com mais de **100 funcionários e 6.000 alunos**
- Criador do **GerenteBPO**, que atualmente gere mensalmente mais de **R\$ 3.000.000,00 em faturamento de seus clientes.**
- É palestrante e treinador nas áreas de **Gestão Empresarial, Gestão Financeira, e Empreendedorismo.**

# Como você calcula o preço do seu produto?

**No “chutômetro”?**

**Ou tem um método para calcular?**

**Você tem certeza de que calcula  
direito ou você acha que está  
certo?**

# O Preço

No preço cobrado tem que estar considerado todos estes aspectos:



# VAMOS ENTENDER O CONCEITO DE PLANO DE CONTAS, DESPESAS FIXAS, CUSTOS VARIÁVEIS E CMV.

# PLANO DE CONTAS

**(+) ENTRADAS**

(-) CUSTOS VARIÁVEIS

(-) CMV

**(=) MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO**

(-) DESPESAS FIXAS

**(=) LUCRO OPERACIONAL ANTES DOS INVESTIMENTOS**

(-) INVESTIMENTOS

**(=) LUCRO OPERACIONAL**

(+) MOVIMENTAÇÕES NÃO OPERACIONAIS

**(=) RESULTADO LÍQUIDO**

| <b>FLUXO DE CAIXA MENSAL</b>                     | <b>VALORES</b>    | <b>A. VERT.</b> |
|--|-------------------|-----------------|
| <b>ENTRADAS BRUTAS</b>                           | <b>110.000,00</b> | <b>100,00%</b>  |
| <b>CUSTOS VARIÁVEIS</b>                          | <b>42.150,00</b>  | <b>38,32%</b>   |
| 2.1 CUSTOS FINANCEIROS                           | 9.900,00          | 9,00%           |
| 2.2 CUSTOS COM VENDAS                            | 5.500,00          | 5,00%           |
| <b>ENTRADAS LÍQUIDAS</b>                         | <b>67.850,00</b>  | <b>61,68%</b>   |
| 2.3 CUSTOS COM CMV                               | 26.750,00         | 24,32%          |
| <b>MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO</b>                    | <b>41.100,00</b>  | <b>37,36%</b>   |
| <b>DESPESAS FIXAS</b>                            | <b>33.729,14</b>  | <b>30,66%</b>   |
| 3.1 DESPESAS FINANCEIRAS                         | 230,00            | 0,21%           |
| 3.2 DESPESAS ADMINISTRATIVAS                     | 5.359,35          | 4,87%           |
| 3.3 DESPESAS COM PESSOAL - FOLHA                 | 23.357,20         | 21,23%          |
| 3.4 DESPESAS COM SERVIÇOS DE TERCEIROS           | 2.566,69          | 2,33%           |
| 3.5 DESPESAS COM MATERIAIS E EQUIPAMENTOS        | 1.876,90          | 1,71%           |
| 3.6 DESPESAS COM VEÍCULOS                        | 339,00            | 0,31%           |
| <b>LUCRO OPERACIONAL ANTES DOS INVESTIMENTOS</b> | <b>7.370,86</b>   | <b>6,70%</b>    |
| <b>INVESTIMENTOS</b>                             | <b>3.017,03</b>   | <b>2,74%</b>    |
| 4.1 MARKETING                                    | 910,00            | 0,83%           |
| 4.2 BENS MATERIAIS                               | 2.107,03          | 1,92%           |
| 4.3 DESENVOLVIMENTO EMPRESARIAL                  | -                 |                 |
| <b>LUCRO OPERACIONAL</b>                         | <b>4.353,83</b>   | <b>3,96%</b>    |
| <b>MOVIMENTAÇÕES NÃO OPERACIONAIS</b>            | <b>-</b>          |                 |
| 5.1 RECEITAS NÃO OPERACIONAIS                    | -                 |                 |
| 5.2 DESPESAS NÃO OPERACIONAIS                    | -                 |                 |
| <b>RESULTADO LÍQUIDO</b>                         | <b>4.353,83</b>   | <b>3,96%</b>    |

| <b>CUSTOS VARIÁVEIS</b>       |                    | <b>14,00%</b> |
|-------------------------------|--------------------|---------------|
| <b>2.1 CUSTOS FINANCEIROS</b> |                    | <b>9,00%</b>  |
| 2.1.1                         | Simplex Nacional   | 6,00%         |
| 2.1.2                         | Taxa de Cartão     | 3,00%         |
| 2.1.3                         | ICMS               |               |
| 2.1.4                         | PIS                |               |
| 2.1.5                         | CONFINS            |               |
| 2.1.6                         | IRPJ               |               |
| <b>2.2 CUSTOS COM VENDAS</b>  |                    | <b>5,00%</b>  |
| 2.2.1                         | Comissão De Vendas | 5,00%         |
| 2.2.2                         |                    |               |

**DESPESAS FIXAS****33.729,14****30,66%****3.1 DESPESAS FINANCEIRAS****230,00****0,21%**

3.1.1 Aluguel De Máquinas De Cartão

-

3.1.2 DOC-TED

-

3.1.3 Estorno para Clientes

-

3.1.4 Tarifas Bancárias

230,00

0,21%

3.1.5 Taxas De Boletó

-

**3.2 DESPESAS ADMINISTRATIVAS****5.359,35****4,87%**

3.2.1 Almoço - Lanches - Cafés Com Clientes

-

3.2.2 Aluguel

941,04

0,86%

3.2.3 Cartórios

-

3.2.4 Celular

-

3.2.5 Condomínio

-

3.2.6 Correios

-

3.2.7 Energia Elétrica

3.852,48

3,50%

3.2.8 IPTU

228,83

0,21%

3.2.9 Outras Despesas Administrativas

-

3.2.10 Taxas Públicas

77,00

0,07%

3.2.11 Telefone E Internet

260,00

0,24%

3.2.12 Táxi - Uber

-

3.2.13 Água

-

| <b>3.3 DESPESAS COM PESSOAL - FOLHA</b>       |   | <b>23.357,20</b> | <b>21,23%</b> |
|---|---|------------------|---------------|
| 3.3.1   | 13º Salário                               | -                |               |
| 3.3.4   | Bolsa De Estágio                          | -                |               |
| 3.3.5   | Exames e Uniformes                        | 244,92           | 0,22%         |
| 3.3.5   | FGTS                                      | 586,90           | 0,53%         |
| 3.3.5   | Federação - Sindicato                     | -                |               |
| 3.3.5   | Férias                                    | -                |               |
| 3.3.6   | Horas Extras                              | -                |               |
| 3.3.7   | INSS                                      | 559,45           | 0,51%         |
| 3.3.8   | Outras Despesas Com Pessoal               | -                |               |
| 3.3.9   | Plano De Saúde                            | -                |               |
| 3.3.10  | Pro-Labore                                | 5.000,00         | 4,55%         |
| 3.3.11  | Rescisão                                  | -                |               |
| 3.3.12  | Salários                                  | 12.068,93        | 10,97%        |
| 3.3.13  | Seguro De Vida                            | -                |               |
| 3.3.14  | Vale-Refeição                             | 3.897,00         | 3,54%         |
| 3.3.15  | Vale-Transporte                           | 1.000,00         | 0,91%         |
| <b>3.4 DESPESAS COM SERVIÇOS DE TERCEIROS</b> |   | <b>2.566,69</b>  | <b>2,33%</b>  |
| 3.4.1   | Alarme Monitorado - Segurança             | -                |               |
| 3.4.2   | Contador                                  | 563,65           | 0,51%         |
| 3.4.3   | Honorários Jurídicos                      | -                |               |
| 3.4.4   | Limpeza E Dedetização                     | 343,00           | 0,31%         |
| 3.4.5   | Mensalidade De Softwares                  | 990,90           | 0,90%         |
| 3.4.6   | Outras Despesas Com Serviços De Terceiros | -                |               |
| 3.4.7   | Outros Aluguéis                           | -                |               |
| 3.4.8   | Seguro Do Imóvel                          | 164,22           | 0,15%         |
| 3.4.9   | TI - Manutenção                           | 504,92           | 0,46%         |
| 3.4.10  | Terceirização Do Dep Financeiro           | -                |               |

|  |                   |                |
|--|-------------------|----------------|
| <b>ENTRADAS BRUTAS</b>                           | <b>110.000,00</b> | <b>100,00%</b> |
| <b>CUSTOS VARIÁVEIS</b>                          | <b>42.150,00</b>  | <b>38,32%</b>  |
| 2.1 CUSTOS FINANCEIROS                           | 9.900,00          | 9,00%          |
| 2.2 CUSTOS COM VENDAS                            | 5.500,00          | 5,00%          |
| <b>ENTRADAS LÍQUIDAS</b>                         | <b>67.850,00</b>  | <b>61,68%</b>  |
| 2.3 CUSTOS COM CMV                               | 26.750,00         | 24,32%         |
| <b>MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO</b>                    | <b>41.100,00</b>  | <b>37,36%</b>  |
| <b>DESPESAS FIXAS</b>                            | <b>33.729,14</b>  | <b>30,66%</b>  |
| 3.1 DESPESAS FINANCEIRAS                         | 230,00            | 0,21%          |
| 3.2 DESPESAS ADMINISTRATIVAS                     | 5.359,35          | 4,87%          |
| 3.3 DESPESAS COM PESSOAL - FOLHA                 | 23.357,20         | 21,23%         |
| 3.4 DESPESAS COM SERVIÇOS DE TERCEIROS           | 2.566,69          | 2,33%          |
| 3.5 DESPESAS COM MATERIAIS E EQUIPAMENTOS        | 1.876,90          | 1,71%          |
| 3.6 DESPESAS COM VEÍCULOS                        | 339,00            | 0,31%          |
| <b>LUCRO OPERACIONAL ANTES DOS INVESTIMENTOS</b> | <b>7.370,86</b>   | <b>6,70%</b>   |
| <b>INVESTIMENTOS</b>                             | <b>3.017,03</b>   | <b>2,74%</b>   |
| 4.1 MARKETING                                    | 910,00            | 0,83%          |
| 4.2 BENS MATERIAIS                               | 2.107,03          | 1,92%          |
| 4.3 DESENVOLVIMENTO EMPRESARIAL                  | -                 |                |
| <b>LUCRO OPERACIONAL</b>                         | <b>4.353,83</b>   | <b>3,96%</b>   |
| <b>MOVIMENTAÇÕES NÃO OPERACIONAIS</b>            | <b>-</b>          |                |
| 5.1 RECEITAS NÃO OPERACIONAIS                    | -                 |                |
| 5.2 DESPESAS NÃO OPERACIONAIS                    | -                 |                |
| <b>RESULTADO LÍQUIDO</b>                         | <b>4.353,83</b>   | <b>3,96%</b>   |

# PRINCÍPIO DE CAIXA X PRINCÍPIO DE COMPETÊNCIA

Imagina que você possui uma cafeteria, onde recebe pagamentos em dinheiro vivo, e cartões de débito e crédito.

- Digamos que você venda R\$ 100 mil por mês.
- Suas Despesas Fixas ficam em torno de R\$ 40 mil
- Custos Variáveis em torno de R\$ 30 mil.
- E você investe no seu negócio, em média, R\$ 10 mil por mês.
- Debitando esses valores do total das vendas, você teve um lucro de R\$ 20 mil.

**Muito bom, certo?! Só que não!**

Esse cálculo foi feito tendo por base o princípio da competência

| PRINCÍPIO DE COMPETÊNCIA |                      | PRINCÍPIO DE CAIXA |                        |
|--------------------------|----------------------|--------------------|------------------------|
| Vendas do mês            | R\$ 100.000,00       | Receita do mês     | R\$ 65.000,00          |
| Despesas variáveis       | R\$ 40.000,00        | Despesas variáveis | R\$ 40.000,00          |
| Despesas fixas           | R\$ 30.000,00        | Despesas fixas     | R\$ 30.000,00          |
| Investimentos            | R\$ 10.000,00        | Investimentos      | R\$ 10.000,00          |
| <b>Lucro</b>             | <b>R\$ 20.000,00</b> | <b>Lucro</b>       | <b>- R\$ 15.000,00</b> |

# PRECIFICAÇÃO DE PRODUTOS

# O Preço

No preço cobrado tem  
que estar  
considerado todos estes  
aspectos:



**O PREÇO** tem que cobrir todos os **custos do produto (CMV), impostos, comissões, etc.** e, ainda, ajudar a pagar as **despesas fixas** da empresa e ajudar a sobrar dinheiro para **INVESTIMENTOS E LUCRO!**

**Para facilitar, vamos  
trabalhar  
com um exemplo!  
Vamos calcular o preço  
de venda de uma peça de  
uma loja de roupas!**



# O Cálculo

O Preço de Venda calcula-se  
com uma fórmula:

$$\text{PREÇO DE VENDA} = \text{CMV}_{(\text{unitário})} \times \text{Markup}$$

**CMV: Custo da Mercadoria Vendida**

**Markup: Taxa de Marcação**

# Custo Mercadoria Vendida Unitário

| ITEM            | VALOR MÉDIO      |
|-----------------|------------------|
| Valor da Compra | R\$ 50,00        |
| Brinde          | R\$ 10,00        |
| Embalagem       | R\$ 2,00         |
| <b>TOTAL</b>    | <b>R\$ 62,00</b> |

Um peça de roupa tem um custo de  
**R\$62,00** para a loja!

**Esse conceito vale para fábricas.  
Padarias, lanchonetes, mercado,  
sorveterias etc.**

**OBS.: USE UMA FICHA TÉCNICA PARA TER O CMV MAIS CORRETO  
DO SEU PRODUTO.**

# FICHA TÉCNICA

# O Cálculo

Metade da fórmula já foi!

$$\text{PREÇO DE VENDA} = \text{CMV}_{(\text{unitário})} \times \text{Markup}$$

$$\text{PREÇO DE VENDA} = 62,00 \times \text{Markup}$$

# Markup

A Taxa de Marcação, obviamente, também é calculada por meio de uma fórmula:

$$\text{Markup} = \frac{1}{1 - (\% \text{ Custos Variáveis (sem CMV)} + \% \text{ Despesas Fixas} + \% \text{ Investimentos} + \% \text{ Lucro})}$$

# O Preço

Vamos calcular Parte das Despesas Fixas

Para isso calculamos o % de Despesas Fixas sobre o Faturamento



# % Despesa Fixa

Já aprendemos a identificar esse percentual

$$\%DF = \frac{\text{Total das DESPESAS FIXAS}}{\text{Total das RECEITAS}}$$

# Despesas Fixas no nosso exemplo

| ITEM                        | VALOR MÉDIO         |
|-----------------------------|---------------------|
| Despesas Financeiras        | R\$ 1.000,00        |
| Despesas Administrativas    | R\$ 2.500,00        |
| Despesas com Folha Pessoal  | R\$ 2.000,00        |
| Despesas com Serviços de 3º | R\$ 1.500,00        |
| <b>TOTAL</b>                | <b>R\$ 7.000,00</b> |

**Analisando o quanto é possível vender, a loja de roupas viu que poderia faturar**

**R\$ 20.000,00**

**Obs.: Muito cuidado com esse valor! Ele tem que ser realmente a média das suas vendas.**

# % Despesa Fixa

Já aprendemos a identificar esse percentual

$$\%DF = \frac{\text{Total das DESPESAS FIXAS}}{\text{Total das RECEITAS}}$$

$$\%DF = \frac{\text{R\$ 7.000,00}}{\text{R\$ 20.000,00}} = 0,35 = \mathbf{35\%}$$

# O Preço

Já temos D.F. e o CMV.  
Vamos calcular os  
Custos Variáveis:



# Quais são os Custos Variáveis dessa loja?

**Obs.: São todos os custos variáveis sem o CMV**

# Markup

A loja de roupas fez o levantamento destes percentuais de custos variáveis:

|                | ITEM           | VALOR MÉDIO |
|----------------|----------------|-------------|
| CUSTO VARIÁVEL | Impostos       | 6%          |
|                | Comissão       | 3%          |
|                | Taxa de Cartão | 3%          |

# Markup

A loja de roupas fez o levantamento destes percentuais:

|                       | ITEM           | VALOR MÉDIO |
|-----------------------|----------------|-------------|
| DESPESAS FIXAS        | Despesas Fixas | 35%         |
| CUSTO VARIÁVEL        | Impostos       | 6%          |
|                       | Comissão       | 3%          |
|                       | Taxa de Cartão | 3%          |
| LUCRO E INVESTIMENTOS | Investimentos  | 5%          |
|                       | Lucro          | 10%         |

# Markup

Agora que já sabemos os respectivos valores,  
basta fazer o cálculo:

$$\text{Markup} = \frac{1}{1 - (\% \text{ Despesas Fixas} + \% \text{ Impostos} + \% \text{ Comissões} + \% \text{ taxas de cartão} + \% \text{ Investimentos} + \% \text{ Lucro})}$$

$$\text{Markup} = \frac{1}{1 - (0,35 + 0,06 + 0,03 + 0,03 + 0,05 + 0,10)} = \frac{1}{0,38} = 2,63$$

# O Cálculo

Vamos finalizar o cálculo!

$$\text{PREÇO DE VENDA} = \text{CMV}_{(\text{unitário})} \times \text{Markup}$$

$$\text{PREÇO DE VENDA} = 62,00 \times 2,63$$

O preço ideal de venda da peça de roupa é de

**R\$ 163,06**

# A Prova

A loja de roupas fez o levantamento destes percentuais:

| <b>PREÇO DE VENDAS</b>                        | <b>163,06</b> | <b>A.V.</b>   |
|---|---------------|---------------|
| Imposto – 6%                                  | 9,78          | 6,00%         |
| Comissão – 3%                                 | 4,89          | 3,00%         |
| Taxa de Cartão – 3%                           | 4,89          | 3,00%         |
| Mercadoria – CMV                              | 62,00         | 38,02%        |
| <b>Margem de Contribuição – Lucro Bruto</b>   | <b>81,50</b>  | <b>49,98%</b> |
| Despesas Fixas – 35%                          | 57,06         | 35,00%        |
| Investimento – 5%                             | 8,15          | 5,00%         |
| <b>Sobra do Preço de Vendas – 10% (lucro)</b> | <b>16,30</b>  | <b>10,00%</b> |

# PRECIFICAÇÃO DE SERVIÇOS

**A precificação de serviços segue a mesma lógica da precificação de produtos, porém não temos o CMV dos Produtos.**

# Despesas Fixas por Hora e CSV (Custo de Serviços Vendidos)

# O Preço

No preço cobrado tem que estar considerado todos estes aspectos dentro da suas Horas Produtivas:



**A primeira coisa a se fazer para calcular o preço é conhecer a suas horas produtivas máxima.**

**Ou seja, a capacidade máxima de venda está atrelada ao tempo que você tem para prestar o serviço.**

**Para facilitar, vamos  
trabalhar  
com um exemplo!**

**Um Salão de Beleza.**

**Vamos calcular o preço  
de um corte de cabelo  
com 1 hora de duração!**



# O Cálculo

O Preço de Venda de Serviços calcula-se com a fórmula:

$$\text{PREÇO DE VENDA} = (\text{DFh} + \text{CSV}) \times \text{Markup}$$

**DFh: Despesa Fixa por Hora**

**CSV: Custo dos Serviços Vendidos**

**Markup: Taxa de Marcação**

# Despesa Fixa por Hora

**DFh =**

**DESPEAS FIXAS**

**HORAS PRODUTIVAS**

# HORAS PRODUTIVAS

## HORAS PRODUTIVAS

Aqui você vai calcular sua capacidade de horas produtivas máxima. Atenção: horas produtivas são diferentes de horas de trabalho. O objetivo aqui é identificar quantas horas você consegue, efetivamente vender!

|   |  |               |
|---|--|---------------|
| Número de profissionais produtivos                  | entram aqui profissionais que realmente desenvolvem os projetos (secretárias, limpeza, recepção, entre outros, não conta aqui)   | 2             |
| Horas máximas produtivas por dia (média por pessoa) | horas que realmente são para o desenvolvimento dos projetos e não para a gestão do escritório  | 7             |
| Dias trabalhados no mês (média por pessoa)          |  | 26            |
| <b>HORAS PRODUTIVAS MÁXIMAS NO MÊS</b>              |  | <b>364</b>    |
| <b>PERCENTUAL DE PRODUTIVIDADE</b>                  | Este % de produtividade é o quanto a empresa consegue estar próximo da sua capacidade máxima. Lembre-se que nós sempre perdemos produtividade, então nunca deixa 100%. | <b>70%</b>    |
| <b>TOTAL DE HORAS PRODUTIVAS REAIS NO MÊS</b>       |  | <b>254,80</b> |

# Despesas Fixas no nosso exemplo

| ITEM                        | VALOR MÉDIO         |
|-----------------------------|---------------------|
| Despesas Financeiras        | R\$ 500,00          |
| Despesas Administrativas    | R\$ 3.000,00        |
| Despesas com Folha Pessoal  | R\$ 2.500,00        |
| Despesas com Serviços de 3º | R\$ 1.500,00        |
| <b>TOTAL</b>                | <b>R\$ 7.500,00</b> |

Assim, faça chuva ou faça sol, mesmo que o Salão não  
venda nada ele tem R\$ 7.500,00 de despesas fixas.

# Despesa Fixa por Hora

$$\text{DFh} = \frac{\text{DESPESA FIXA}}{\text{HORAS PRODUTIVAS}}$$

$$\text{DFh} = \frac{7.500,00}{254} = 29,52$$

Este valor significa que toda a estrutura do salão custa R\$ 29,52 por hora.

# O Cálculo

O Preço de Venda de Serviços calcula-se com uma fórmula:

$$\text{PREÇO DE VENDA} = (\text{DFh} + \text{CSV}) \times \text{Markup}$$

$$\text{PREÇO DE VENDA} = (29,52 + \text{CSV}) \times \text{Markup}$$

Lembrando que esse corte de cabelo levará 1 hora de trabalho

# Custo do Serviço Vendido

| ITEM               | VALOR MÉDIO     |
|--------------------|-----------------|
| Shampoo            | R\$ 1,50        |
| Condicionador      | R\$ 1,00        |
| Lâmina descartável | R\$ 0,50        |
| <b>TOTAL</b>       | <b>R\$ 3,00</b> |

O CSV de um corte de cabelo masculino é de R\$ 3,00

# O Cálculo

O Preço de Venda de Serviços calcula-se com uma fórmula:

$$\text{PREÇO DE VENDA} = (\text{DFh} + \text{CSV}) \times \text{Markup}$$

$$\text{PREÇO DE VENDA} = (29,52 + 3,00) \times \text{Markup}$$

# O Preço

No preço cobrado tem que estar considerado todos estes aspectos dentro da suas Horas Produtivas:



# Markup

A Taxa de Marcação, obviamente, também é calculada por meio de uma fórmula:

$$\text{Markup} = \frac{1}{1 - (\% \text{ Custos Variáveis (sem CSV)} + \% \text{ Investimentos} + \% \text{ Lucro})}$$

# Quais são os Custos Variáveis desse Salão?

**Obs.: São todos os custos variáveis sem o CSV**

# Markup

A loja de roupas fez o levantamento destes percentuais:

|                       | ITEM           | VALOR MÉDIO |
|-----------------------|----------------|-------------|
| CUSTO VARIÁVEL        | Impostos       | 6%          |
|                       | Comissão       | 10%         |
|                       | Taxa de Cartão | 3%          |
| LUCRO E INVESTIMENTOS | Investimentos  | 5%          |
|                       | Lucro          | 30%         |

# Markup

Agora que já sabemos os respectivos valores,  
basta fazer o cálculo:

$$\text{Markup} = \frac{1}{1 - (\% \text{ Impostos} + \% \text{ Comissões} + \% \text{ taxas de cartão} + \% \text{ Investimentos} + \% \text{ Lucro})}$$

$$\text{Markup} = \frac{1}{1 - (0,06 + 0,10 + 0,03 + 0,05 + 0,30)} = \frac{1}{0,46} = 2,17$$

# O Cálculo

O Preço de Venda de Serviços calcula-se com uma fórmula:

$$\text{PREÇO DE VENDA} = (\text{DFh} + \text{CSV}) \times \text{Markup}$$

$$\text{PREÇO DE VENDA} = (29,52 + 3,00) \times 2,17$$

O preço ideal de venda desse corte de cabelo é de

**R\$ 70,56**

# A Prova

O salão fez o levantamento destes percentuais:

| <b>PREÇO DE VENDAS DO CORTE DE CABELO</b>     | <b>70,56</b> | <b>A.V.</b>   |
|---|--------------|---------------|
| Imposto – 6%                                  | 4,23         | 6,00%         |
| Comissão – 10%                                | 7,05         | 10,00%        |
| Taxa de Cartão – 3%                           | 2,11         | 3,00%         |
| Produtos Usados no Procedimento – CSV         | 3,00         | 4,25%         |
| <b>Margem de Contribuição – Lucro Bruto</b>   | <b>54,17</b> | <b>76,77%</b> |
| Despesas Fixas por Hora                       | 29,52        | 41,83%        |
| Investimento – 5%                             | 3,52         | 5,00%         |
| <b>Sobra do Preço de Vendas – 30% (lucro)</b> | <b>21,13</b> | <b>30,00%</b> |

**Um preço errado para cima pode fazer você  
perder um cliente. Um preço errado pra baixo  
pode fazer você ganhar um cliente,  
mas perder dinheiro!**



# Muito Obrigado

**ALEXANDRE MOURA**

 **@alexandremoura.official**  
**@onlyblueconsultoria**