



O Preço Descomplicado Como Você Nunca Viu

GUIA PRÁTICO DE PRECIFICAÇÃO

Aprenda a entender seus custos, proteger sua margem e descobrir quanto realmente precisa cobrar.

A pergunta que muda o jogo:

R\$

**Depois de pagar tudo,
quanto realmente sobra?**

Antes de começar

Este guia foi feito para quem vende ou faz sua própria produção. A lógica é simples: saber quanto custa entregar e quanto precisa sobrar.

Revenda

- 1 Compra pronto e inclui frete, taxa, embalagem, imposto e lucro.

Produção

- 2 Considera matéria-prima, perda, tempo e mão de obra.

Serviço

- 3 Vende tempo, conhecimento e estrutura. Isso também tem custo.

Negócio em crescimento

- 4 Revê o preço quando estrutura, equipe e volume mudam.



Você não precisa decorar fórmulas. Aqui você terá uma explicação simples.

O caminho do preço certo

Leia do começo ao fim ou volte direto ao ponto que mais pesa no seu negócio.

1

Entender o preço

O que entra, o que sobra e por que faturamento não é lucro.

2

Mapear os custos

Fixos, variáveis, escondidos e o custo do seu próprio trabalho.

3

Aplicar no seu negócio

Revenda e produção.

4

Proteger a margem

Margem, markup, ponto de equilíbrio, desconto e revisão.

5

Entender a reforma

O que muda e por que o preço precisa ser acompanhado.

6

Recalcular na prática

Passo a passo, cenários e rotina de revisão.

O que é precificação?

Precificar é descobrir quanto cobrar para pagar a venda, sustentar o negócio e ainda sobrar lucro.

Custo direto

- 1 Produto, material ou recurso usado para entregar.

Estrutura

- 2 Parte do aluguel, energia, sistema, equipe e operação.

Venda e impostos

- 3 Taxas, comissão, plataforma e tributos.

Lucro

- 4 O valor que precisa sobrar para o negócio valer a pena.



O preço no mercado importa, mas vem depois. Primeiro descubra o seu menor preço que paga tudo e ainda deixa uma sobra saudável.

Faturamento não é lucro

Faturamento é o dinheiro que entra. Lucro é o que sobra depois de pagar custos e despesas.

NEGÓCIO A

R\$ 20.000

de faturamento no mês

Sobra depois de tudo:

R\$ 800

NEGÓCIO B

R\$ 12.000

de faturamento no mês

Sobra depois de tudo:

R\$ 2.500



Qual parece maior? O A. Qual parece mais saudável? O B. O objetivo é um preço que o mercado aceite e mantenha o negócio saudável.

Custo fixo e custo variável

Um continua existindo mesmo com poucas vendas. O outro acompanha a venda ou a produção.

Custo fixo

1

Aluguel, internet, sistemas, salários fixos, contador e assinaturas.

Custo variável

2

Mercadoria, matéria-prima, embalagem, taxa por venda e comissão.

!

Por que separar? O variável acompanha cada venda. O fixo precisa ser pago pelo conjunto das vendas do mês.

Os custos escondidos

O lucro costuma sumir aos poucos, em pequenos gastos que nunca entram na conta.



Embalagem



Frete de compra



Taxa da maquininha



Marketplace / app



Comissão



Perdas e desperdício



Entrega / combustível



Anúncios



Imposto



Seu próprio tempo



R\$ 2 esquecidos por venda x 500 vendas = R\$ 1.000. O gasto parecia pequeno. O efeito acumulado não.

Margem e markup: qual é a diferença?

Os dois ajudam na precificação, mas respondem perguntas diferentes.

1 Margem

É a porcentagem do preço que sobra depois dos custos considerados.

Exemplo: vende por R\$ 100 e sobram R\$ 20. A margem é 20%.

2 Markup

É um multiplicador usado para sair do custo e chegar ao preço.

Exemplo: custo de R\$ 50 x markup 2 = preço de R\$ 100.



Regra simples: margem responde “quanto sobra no preço?”. Markup responde “por quanto multiplico o custo para chegar ao preço?”.

Ponto de equilíbrio

É o ponto em que as vendas pagaram os custos do período. A partir dali começa a aparecer lucro.

PREJUÍZO

PAGA AS CONTAS

LUCRO

Imagine custos fixos de R\$ 3.000 no mês e R\$ 30 de sobra por venda para pagar esses custos.

Você precisa de 100 vendas para zerar os custos fixos. Depois disso, começa a aparecer resultado.



Ponto de equilíbrio não é meta de lucro. É o mínimo para não fechar o período no prejuízo.

Revenda: o custo não termina na nota

Na revenda, o custo real inclui tudo o que acontece até o produto chegar ao cliente.

Compra	Frete	Embalagem	Taxas	Custo real
R\$ 50	R\$ 4	R\$ 2	R\$ 5	R\$ 61



Se você calcula a margem só sobre os R\$ 50, está fingindo que os outros R\$ 11 não existem.



Checklist da revenda: compra + frete + embalagem + taxa de venda + imposto + parte das despesas + lucro desejado.

Produção: ficha técnica sem complicação

Ficha técnica é uma lista simples do que você usa, quanto usa e quanto custa produzir uma unidade.

Ingredientes	R\$ 18,00
---------------------	------------------

Embalagem	R\$ 3,00
------------------	-----------------

Gás / energia	R\$ 2,00
----------------------	-----------------

Perdas médias	R\$ 1,50
----------------------	-----------------

Seu tempo	R\$ 15,00
------------------	------------------

Custo antes das despesas gerais	R\$ 39,50
--	------------------



Seu tempo não é grátis. Mesmo trabalhando sozinho, o preço precisa reconhecer as horas usadas para produzir.

Desconto: o que sai primeiro é o lucro

Quando a margem já está apertada, um desconto pequeno pode cortar grande parte da sobra.

Antes do desconto

1

Preço: R\$ 100

Custo total: R\$ 80

Sobra: R\$ 20

Com 10% de desconto

2

Preço: R\$ 90

Custo total: R\$ 80

Sobra: R\$ 10

!

O desconto foi de 10% no preço, mas a sobra caiu 50%. Desconto precisa ter limite calculado, não ser decidido no impulso.

O que está mudando no Brasil?

Você não precisa virar especialista. Para precificar, basta entender que os impostos sobre consumo estão mudando por etapas.



CBS

Contribuição federal sobre bens e serviços.



IBS

Imposto de estados e municípios sobre bens e serviços.



IS

Imposto Seletivo para itens definidos em lei.



Na prática: se o imposto muda, sua margem pode mudar. Por isso o preço precisa ser acompanhado.

Linha do tempo sem juridiquês

A mudança acontece por etapas. O novo modelo não entra de uma vez.

2026

Teste de
CBS e
IBS.

2027

CBS
avança e
começa o
IS.

2029

Começa a
troca
gradual de
ICMS/ISS
por IBS.

2030–32

IBS
cresce;
ICMS/ISS
diminuem.

2033

Novo
modelo em
vigor
integral.



Não espere 2033 para olhar seus números. Tenha uma precificação que você consegue revisar quando algo muda.

Como a reforma pode chegar ao seu preço

O impacto não é igual para todo mundo. Aqui estão os caminhos mais comuns pelos quais a margem pode mudar.

Seu imposto muda

1

A forma de cobrança pode alterar quanto sobra da venda.

Seu fornecedor muda

2

O preço de compra pode mudar com a nova dinâmica tributária.

Seu cliente muda

3

Empresas podem comparar fornecedores considerando créditos e condições.

Seu sistema muda

4

Nota fiscal, cadastro e emissão passam por adaptações.

!

O preço não deve ser recalculado uma vez para sempre. Ele precisa acompanhar custo, imposto e margem.

Como recalcular o preço em 6 passos

Use estes passos ao lançar algo novo ou quando custo, imposto ou estrutura mudar.

1

Liste o custo direto

Tudo que existe para entregar uma unidade ou serviço.

2

Inclua custos escondidos

Frete, embalagem, taxa, perda, deslocamento e tempo.

3

Separe a parte das despesas

Descubra quanto da estrutura precisa ser paga pelas vendas.

4

Considere impostos

Use a regra aplicável ao seu negócio.

5

Defina a margem desejada

Quanto precisa sobrar para o negócio fazer sentido.

6

Compare com o mercado

Ajuste estratégia sem vender abaixo do saudável.

Simule cenários antes de mexer no preço

É mais barato corrigir uma simulação do que um preço errado na rua.

Cenário	Preço	Custo total	Sobra	Leitura
A	R\$ 90	R\$ 80	R\$ 10	Muito apertado
B	R\$ 100	R\$ 80	R\$ 20	Equilíbrio melhor
C	R\$ 110	R\$ 80	R\$ 30	Mais margem



O cenário mais caro não é automaticamente o melhor. Compare duas coisas: quanto sobra e quanto o mercado aceita.

7 formas de perder margem sem perceber

Se uma delas acontece no seu negócio, você já sabe por onde começar a corrigir.

- 1 Copiar o concorrente sem conhecer seus custos.**
- 2 Usar só o preço de compra como custo.**
- 3 Esquecer o próprio tempo na produção ou serviço.**
- 4 Dar desconto sem saber o preço mínimo.**
- 5 Usar o mesmo preço por anos mesmo com custos maiores.**
- 6 Misturar dinheiro pessoal e dinheiro do negócio.**
- 7 Aumentar preço no susto sem recalcular a conta.**

Quando revisar seus preços?

Não existe uma data única. Alguns sinais mostram que chegou a hora de recalcular.

Fornecedor aumentou

- 1 Revise custo direto e margem.

Mudou imposto ou regra

- 2 Atualize a parte tributária da conta.

Aluguel ou equipe subiu

- 3 Reavalie a parcela da estrutura.

Novo produto ou serviço

- 4 Calcule do zero antes de lançar.

Promoções frequentes

- 5 Confira se o desconto ainda deixa sobra.

Sobra caiu no mês

- 6 Volte aos custos e compare com o preço praticado.

- ! Boa rotina: revisão rápida todo mês e revisão completa quando custo, imposto ou estrutura mudar.

Checklist do preço saudável

Escolha um item do seu negócio. Quanto mais “não”, mais urgente é revisar o preço.

- | | |
|--|--|
| ☐ Eu sei o custo direto desta venda? | ☐ Incluí frete, embalagem, taxas ou deslocamento? |
| ☐ Considerei uma parte das despesas do negócio? | ☐ Incluí meu tempo quando ele faz parte da entrega? |
| ☐ Sei qual imposto entra nessa operação? | ☐ Sei quanto sobra depois de tudo? |
| ☐ Tenho um limite claro para desconto? | ☐ Revisei esse preço depois das últimas mudanças? |
| ☐ Consigo explicar por que cobro esse valor? | ☐ Se um custo subir amanhã, sei como recalcular? |



Se marcou “não” em três ou mais pontos, falta um processo simples de precificação que você consiga repetir.

Exercício simples: calcule um preço

Escolha um produto ou serviço e use seus números. O objetivo é chegar a um preço-base sem complicar.

PASSO 1 | Descubra seu custo-base

A**Custo direto**

produto, material ou custo para entregar

R\$ _____

B**Custos extras**

frete, embalagem, taxa fixa, deslocamento...

R\$ _____

C**Parte das despesas**

parte do aluguel, sistema, equipe e estrutura

R\$ _____

D = A + B + C → MEU CUSTO-BASE:

R\$ _____

PASSO 2 | Proteja taxas, impostos e margem

E**Taxas + impostos**

Ex.: 10%

_____ %

F**Margem desejada**

Ex.: 20%

_____ %

Agora faça assim:**Preço-base = $D \div [100\% - (E + F)]$**

R\$ _____

Exemplo: custo-base R\$ 70 | taxas/impostos 10% | margem 20% → $70 \div 70\% = \text{R\$ } 100$.

Material educativo. Se suas taxas ou impostos seguirem outra lógica, adapte o cálculo ao seu caso.

Material educativo. Regras e impactos podem variar conforme o negócio.

CONSULTA RÁPIDA

Mini Dicionário Lucrivo

Os termos que aparecem no ebook, traduzidos para a linguagem de quem precisa tomar decisão, não fazer contabilidade.

1

PREÇO E CUSTOS

Entenda o que entra na conta.

2

LUCRO E DECISÃO

Entenda o que sobra e como decidir.

3

IMPOSTOS E REFORMA

Entenda o que pode mudar no preço.

L

Regra Lucrivo

Se um termo não ajuda você a decidir, não precisa decorar. Entenda apenas o que ele muda no seu preço.

Use as próximas páginas como um consultor de bolso: procure o termo, leia em 20 segundos e volte para a decisão.

DICIONÁRIO

Preço e custos

Primeiro entenda o que precisa entrar na conta.



Precificação

É o processo de descobrir quanto você precisa cobrar.

Na prática: serve para sair do chute e chegar a um preço calculado.



Custo direto

Gasto ligado diretamente ao produto ou serviço entregue.

Na prática: mercadoria, ingrediente, peça, material usado.



Custo fixo

Gasto que existe mesmo quando você vende pouco ou nada.

Na prática: aluguel, sistema, internet, salário fixo.



Custo variável

Gasto que cresce ou diminui conforme você vende ou produz.

Na prática: embalagem, taxa por venda, comissão, matéria-prima.



Custo real / total

Tudo o que realmente foi necessário para entregar aquela venda.

Na prática: não olhe só a nota de compra; some o resto.



Despesa

Gasto para manter o negócio funcionando, mesmo sem estar dentro de uma unidade.

Na prática: estrutura, administrativo, ferramentas e operação.



Ficha técnica

Lista simples do que você usa, quanto usa e quanto custa.

Na prática: é a base para não esquecer material, perda e tempo.

Atalho mental **Custo direto = a venda. | Despesa = o negócio. | Custo real = tudo junto.**

DICIONÁRIO

Lucro e decisão

Esses termos ajudam você a entender quanto sobra e até onde pode mexer no preço.

**Faturamento**

É o total que entrou em vendas antes de pagar os gastos.

Na prática: vendeu R\$ 10 mil? Isso é faturamento, não lucro.

**Lucro**

É o que sobra depois que os custos e despesas foram pagos.

Na prática: é a sobra que mostra se o negócio está valendo a pena.

**Margem**

É a parte do preço que sobra, normalmente mostrada em porcentagem.

Na prática: preço R\$ 100 e sobra R\$ 20 = margem de 20%.

**Markup**

É um multiplicador aplicado ao custo para chegar a um preço.

Na prática: custo R\$ 50 x markup 2 = preço R\$ 100.

**Ponto de equilíbrio**

É quando as vendas já pagaram os custos do período.

Na prática: abaixo dele há prejuízo; acima começa a aparecer resultado.

**Valor da hora**

É uma base para cobrar seu tempo de forma sustentável.

Na prática: considere despesas, retirada e horas realmente vendáveis.

**Preço mínimo saudável**

É o menor preço que cobre o necessário sem destruir a margem definida.

Na prática: serve para saber até onde desconto ou negociação podem ir.

**Simulação de cenário**

É testar preços diferentes antes de mudar o valor na prática.

Na prática: compare preço, custo, sobra e reação do mercado.

DICIONÁRIO

Impostos e reforma

Aqui estão os termos que mais confundem, explicados só no nível necessário para precificar.

**Alíquota**

É o percentual usado para calcular um imposto.

Na prática: se a regra aplicável usar 10%, essa é a alíquota.

**CBS**

Contribuição sobre Bens e Serviços de âmbito federal.

Na prática: faz parte do novo modelo de tributação do consumo.

**IBS**

Imposto sobre Bens e Serviços de estados e municípios.

Na prática: entra gradualmente no lugar de tributos atuais.

**IS**

Imposto Seletivo aplicado a itens definidos em lei.

Na prática: não é um imposto geral para toda venda.

**Simplex Nacional**

Regime simplificado para pequenos negócios que atendem às regras.

Na prática: estar no Simplex não significa ignorar a reforma.

**Crédito tributário**

Quando permitido, é um valor de imposto de etapa anterior que pode ser aproveitado na etapa seguinte.

Na prática: pode influenciar relações entre empresas e fornecedores.

**Transição**

Período em que regras antigas e novas vão mudando por etapas.

Na prática: por isso o preço deve ser acompanhado, não revisto só uma vez.

Importante

Não use uma alíquota ou regra vista na internet para aumentar seu preço. Primeiro confirme o que realmente se aplica ao seu negócio.

Você já entendeu a lógica.

Agora use isso para definir seu preço.

Lucrivo

Sistema de consultoria para precificação

Definir o preço certo sem perder margem.

1 Diagnóstico do preço

1

Veja onde sua margem está sendo perdida.

2 Preço sugerido

2

Receba uma referência com base nos seus números.

3 Margem real

3

Saiba quanto realmente sobra em cada venda.

4 Simulação de cenários

4

Teste preços antes de levar a mudança ao cliente.

Lucrivo

Sistema de consultoria para precificação

Para pequenos negócios que querem precificar com clareza.

CONHEÇA O LUCRIVO

Preço, condições e oferta ficam na página de acesso do Lucrivo.

Fale com a Lucrivo

Instagram: @somoslucrivo

E-mail: lucrivo01@gmail.com