Cozinhando PARA VENDER

DOCE $ RENDA na cozinha



A TEORIA DA PRECIFICAÇÃO

www.cozinhandoparavender.com.br

UMA PARCERIA:

COZINHANDO PARA VENDER

Portal online de receitas criativas e lucrativas, feitas especialmente para venda!



ANGÉLICA RODRIGUES

Empreendedora digital, especialista em marketing digital para confeitaria.

AVISOS LEGAIS:

ISENÇÃO DE RESPONSABILIDADE

Todas as informações contidas neste livro são provenientes de cursos realizados, experiências profissionais e conteúdos estudados pelo autor.

O autor não assume e se isenta de qualquer responsabilidade perante qualquer inconveniente ou danos causados por erros ou omissões, se tais erros ou omissões resultarem de negligência ou qualquer outra causa.

As informações deste livro foram fornecidas sobre as condições de natureza geral e não consideram todas as possíveis ações.

Este livro pode ser utilizado como orientação geral e não necessariamente a principal fonte de informações, visto que podem vir a tornar-se desatualizadas.

Toda e qualquer decisão tomada após a leitura desse livro é de única e exclusiva responsabilidade do leitor.

Qualquer semelhança com a realidade pessoas/empresas, é pura coincidência. Qualquer conotação negativa percebida de qualquer indivíduo, grupo ou companhia é certamente não intencional. Caso você acredite que alguma parte deste livro seja de alguma forma desrespeitosa ou indevida e deva ser removida ou alterada, entre em contato com o autor através do e-mail: paravendercontato@gmail.com

DIREITOS AUTORAIS

Copyright © 2020 - Cozinhando para vender - Todos os Direitos Reservados.

Este livro está protegido por leis de direitos autorais. Todos os direitos reservados e protegidos pela Lei 9.610 de 19/02/1998.

Nenhuma parte deste livro, sem autorização prévia por escrito do autor, poderá ser reproduzida ou transmitida sejam quais forem os meios empregados.

1ª Edição – 2020
Capa e projeto gráfico: Angélica Rodrigues
*__Imagens ilustrativas__ mediante licença gratuita: br.freepik.com | pt.pngtree.com |

vecteezy.com | unsplash.com



SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO..... 05
1.1. Primeiro passo: Anotar tudo..... 06
1.2. Segundo passo: Construir a base..... 07
1.3. Terceiro passo: Calculando 08

2. SEU SALÁRIO 11

3. CUSTOS FIXOS OU SEMI-FIXOS..... 14

4. ORGANIZE SUAS ANOTAÇÕES..... 16

5. FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA..... 19
5.1. Nossa tabela automática..... 20

6. E ENTÃO, ESTÁ PRONTO PARA FATURAR?..... 23



INTRODUÇÃO:

Para construir um negócio sólido é preciso ter o financeiro muito bem organizado. E eu falo por experiência própria, pois já tive loja virtual e eu mesma precisava controlar tudo!

E quando eu tive a ideia de vender bolos caseiros, fui pesquisar também sobre como precificar... As pessoas costumavam falar que tínhamos que pegar o custo do produto e multiplicar por 3, por 4... Por não sei mais quanto...

E eu fui em busca de aprender mais sobre cálculos de produtos para confeitaria, pois minha vasta experiência com precificação, não estava sendo suficiente. Na confeitaria, as coisas eram um pouco mais "complicadas", digamos!

NADA É TÃO SIMPLES COMO PARECE...

A verdade é que vai dar trabalho. Vai dar MUITO trabalho calcular o custo dos seus produtos, mas é um trabalho que precisa ser feito e você só vai precisar fazer 1 vez, depois vai apenas ajustando conforme o mercado anda e os preços forem alterando.

Nessa primeira parte, nós vamos aprender como calcular os custos variáveis!

São aqueles custos que variam de acordo com a sua receita! Então todos os ingredientes, embalagens e etc.



O primeiro passo: ANOTAR TUDO!



1. Escolha uma receita: Pegue o primeiro sabor de cones trufados que você deseja calcular, pegue papel e caneta e siga os próximos passos!



2. Faça uma lista dos ingredientes: Apenas o nome deles, não precisa de quantidades – por exemplo.: leite condensado, creme de leite, chocolate em pó, etc.



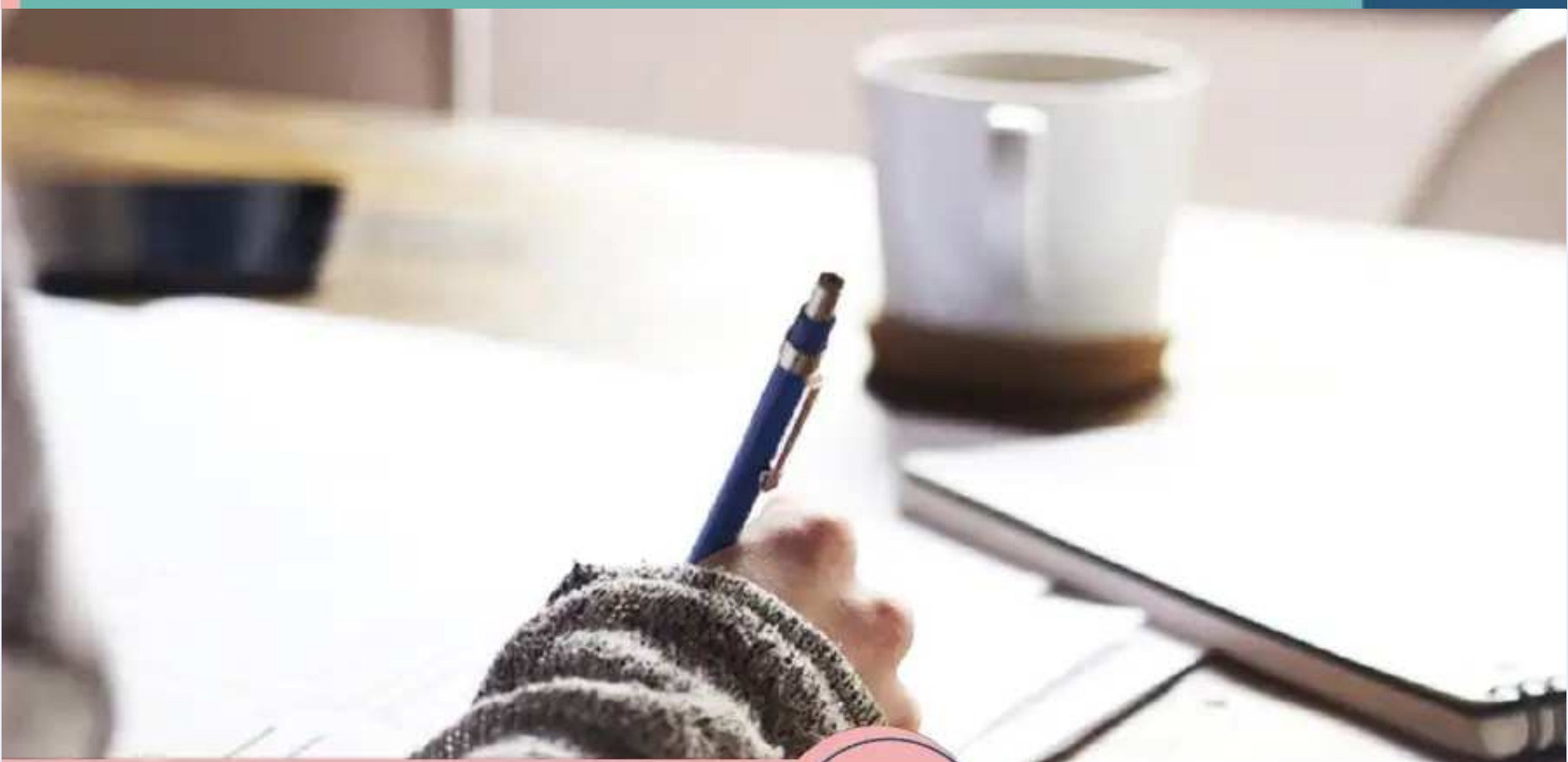
3. Faça uma lista das embalagens: Apenas o nome – por exemplo: celofane, fita de cetim, fita adesiva.



4. Pegue sua lista e vá às compras: No supermercado e lojas, anote os preços, anote comparações de preços e marcas, preços das embalagens. TUDO MESMO, sem se esquecer de nada.



5. Compre a melhor marca dentro do melhor preço: Sem se preocupar com valores! Pense apenas na qualidade do seu produto neste momento; (lembrando que nem sempre o mais caro é o melhor). Avalie o custo/benefício de cada ingrediente.



O segundo passo: CONSTRUIR A BASE!

- ***Você vai agora, preparar sua receita:*** Com todos os ingredientes, com as quantidades exatas, sem regrar nada.

- ***Anote os processos:*** Agora você precisa anotar exatamente o quanto está gastando em cada passo da sua receita. O quanto gasta de cada ingrediente. Separe essas anotações de acordo com a sua receita (o chocolate derretido para a blindagem das casquinhas, outra anotação para os recheios, etc.).

- ***Se organize:*** Anote tudo de forma clara, para que você consiga chegar no seu preço final exato. Então coloque títulos, coloque exemplos, anote de maneira organizada.

- ***Embale seu produto:*** Depois da sua receita pronta, já resfriada... Você vai agora montar e embalar o seu produto, exatamente da maneira como você o entregaria ao seu cliente.

- ***Meça suas embalagens:*** Use uma régua ou fita métrica e meça o tamanho e comprimento de papel, fitas, plásticos, se você utilizar esse tipo de item para embalar os seus produtos! Saquinhos, caixinhas e etiquetas, você

  anota de maneira individual mesmo (1 saquinho, 1 etiqueta, etc.).



Terceiro passo: CALCULANDO...

É hora de saber o quanto cada pacote do ingrediente vai te render e o quanto vai custar cada medida que você usou na receita!

Pegue um papel e caneta e monte uma mini tabela, acompanhando comigo o exemplo a seguir!

Você vai fazer uma lista completa para todos os ingredientes que entrarem no seu produto.

Vou exemplificar os primeiros ingredientes e você fará os mesmos cálculos para os demais.

A teoria da precificação

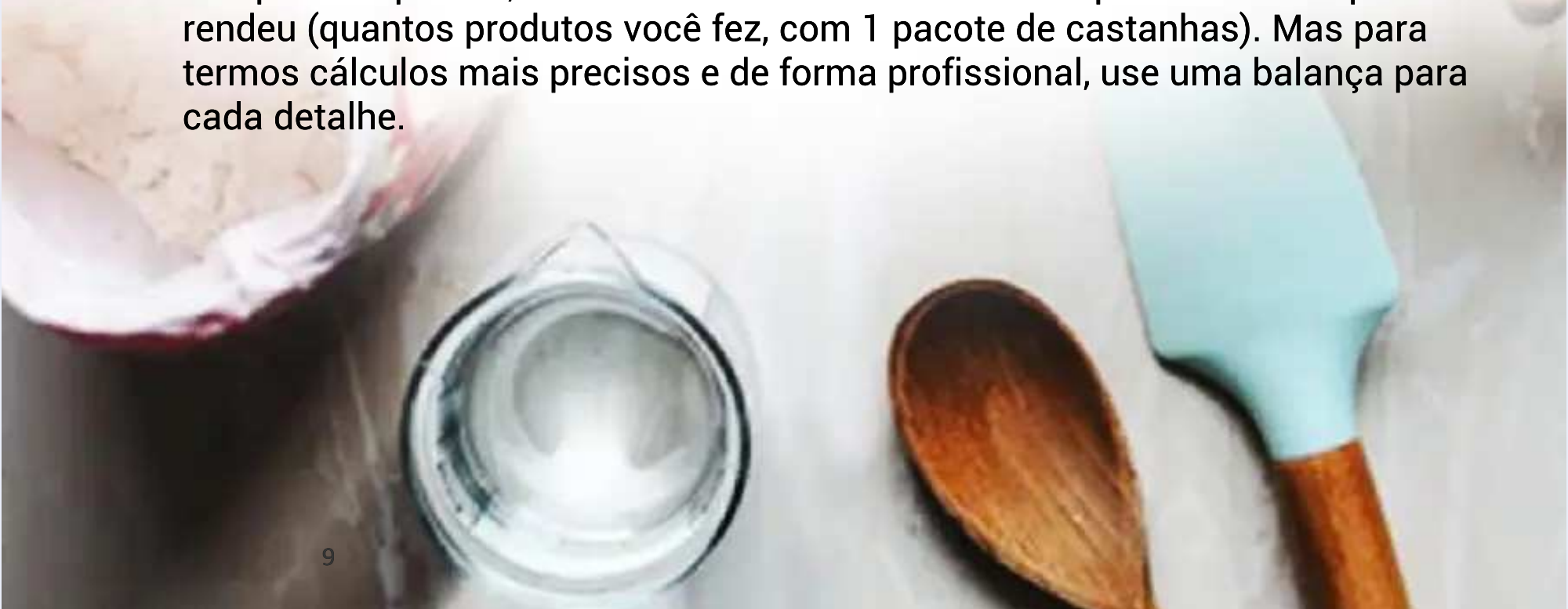
Vamos começar montando uma tabela com tudo que vai entrar no seu cone! Essa tabela precisa conter as seguintes informações:

- ✓ Nome do produto
- ✓ Valor pago no produto
- ✓ Quantidade que vem no pacote *(sempre a quantidade distribuída em gramas ou ml - nunca quilos ou litros)*
- ✓ Quantidade utilizada na sua receita

PRODUTO	VALOR PAGO	QUANTIDADE DO PACOTE	QUANTIDADE UTILIZADA
Leite condensado	4,49	395 gramas	395 gramas
Creme de leite	3,00	200 ml	200 ml
Leite	3,50	1000 ml	300 ml
Saquinho Celofane	**8,00**	**50 unidades**	**1 unidade**
Fita cetim	**5,00**	**10 metros**	**0,5 centímetros**
Plástico Filme	**8,00**	**30 metros**	**2 metros**

Percebe que as embalagens entram nessa tabela! Quando for forminhas, sacos plásticos, caixas e até mesmo etiquetas, que você compra por unidade, você acrescenta o valor unitário mesmo. As demais precisam ser medidas assim como plástico filme, fitas para amarrar, fitas adesivas, etc.

Outra coisa! Você precisa de uma balança para pesar milimetricamente tudo que vai usar na sua receita. Se você usa castanhas, por exemplo, precisa pesar quantas gramas vai usar para preparar seus cones. Claro que você pode comprar um pacote, fazer diversos cones até acabar o pacote e ver o quanto te rendeu (quantos produtos você fez, com 1 pacote de castanhas). Mas para termos cálculos mais precisos e de forma profissional, use uma balança para cada detalhe.

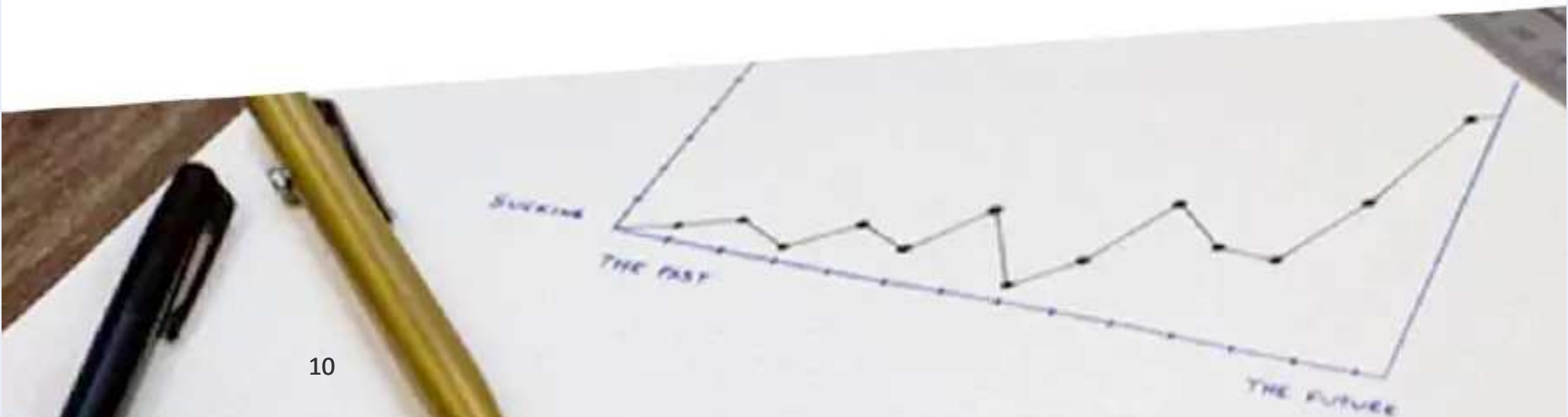


Você vai agora, elaborar essa lista de forma completa, com todos os ingredientes do seu produto!

! Lembre-se que para cada produto, nós precisamos fazer um novo cálculo. Se você vai começar com um cone de morango, na hora de calcular seu cone de Nutella, por exemplo, você começa uma nova tabela e separa tudo por sabores, tipos de blindagem também (se é completa ou só interna) e etc.

E assim você também precisa separar recheios, blindagens, embalagens... Para cada processo da sua receita, nós precisamos de um cálculo separado.

Claro que conforme você vai calculando, muita coisa não muda, aí você já vai ter decorado boa parte dos preços e gastos e **vai ficar mais fácil essa parte**. Mas mantenha a organização para você chegar num resultado perfeito da precificação!





PRÓXIMA ETAPA DA TEORIA:

SEU SALÁRIO

Nessa etapa nós vamos entender melhor como funciona o seu salário, fora dos lucros do seu negócio;
E antes de mais nada...

QUEM DEFINE O QUANTO QUER GANHAR É VOCÊ!

Você já participou de alguma entrevista de emprego? Boa parte das empresas pedem para colocarmos no currículo, ou simplesmente nos perguntam:

- Qual a sua pretensão salarial?
- Para trabalhar - suponhamos que - de segunda a sexta, das 07h00 às 17h00?

E então, me responda: Quanto você quer ganhar? Antes disso, me fale o quanto você quer trabalhar?

Pode pensar com calma e anotar num papel...
Qual seria para você, um horário perfeito de trabalho?

- E agora, quanto você está disposto a ganhar trabalhando nesse horário que você estipulou?



A mão de obra é o seu salário! E ela tem a mesma importância dos custos com os ingredientes

Esse valor da mão de obra, precisa entrar lá na lista de custos do seu produto. É o seu cliente que vai pagar o seu salário. Você não pode simplesmente “pegar" dos lucros da empresa!

Eu vou criar aqui um exemplo, para te ajudar nessa soma, mas você pode adaptar de acordo com o que você desejar.

Para trabalhar em casa, confortável, com liberdade e analisando que eu estou “entrando na empresa hoje" e que daqui um tempo eu posso “subir de cargo" (digamos) e ganhar mais, eu aceitaria trabalhar:

- 8 horas por dia
- De segunda à sábado
- Por R$800,00 no mês

Então vamos lá!

1

R$800,00 (dividido)/ por 30 dias no mês

= 26,66 o meu dia!

2

R$26,66 (dividido)/ por 8 horas que irei trabalhar

= 3,33 a minha hora!

A teoria da precificação

Agora, em 1 hora você faz quantos cones?

Suponhamos que em 1 hora você consegue fazer 1 receita, cerca de 15 cones!

- Então uns 20 minutos você prepara o seu recheio...
- Mais 10 para resfriar, enquanto você banha suas casquinhas...
- Em outros 10 minutos você recheia os seus cones e sela o topo;
- Mais 20 minutos eles resfriam e você já consegue embalar.



Então 3,33 a minha hora / (dividido)

por 15 cones que faço nessa 1 hora!

= 0,22 de custos de mão de obra para cada cone trufado.



A TERCEIRA ETAPA DA TEORIA:

CUSTOS FIXOS OU SEMI-FIXOS

Água, gás, luz, aluguel...

Esses gastos, são chamados de “custos fixos", ou seja, eles não variam (ou variam MUITO POUCO) de acordo com a sua demanda de produção.

Se você faz 1 cone ou 10 cones, você vai pagar o mesmo valor de aluguel. Se você fez 1 ou 10 cones você vai limpar a sua cozinha 1 vez. E aqui entram os produtos de limpeza também sendo um “custo fixo".

E não é uma regra você adicionar os itens de limpeza ao seu preço final. É você quem decide.

Embora eu concorde que sim, é importante, afinal, você vai precisar lavar os utensílios que utilizar e vai precisar limpar sua cozinha muito bem para trabalhar.

A teoria da precificação

E como você chega num valor final para cobrar isso da maneira correta?

Primeiramente é ideal que você faça uma análise do quanto gastou nos últimos 6 meses.

Some tudo:

- Água
- Luz
- Aluguel
- Telefonia
- Internet
- Produtos de limpeza

Somando os gastos dos últimos 6 meses você vai ter uma base inicial onde poderá ter ou não variações e a partir dessa base, já dá pra formar seus primeiros cálculos de custos fixos.

Acompanhe comigo a minha tabela de exemplo:

	JANEIRO	FEVEREIRO	MARÇO	ABRIL	MAIO	JUNHO	TOTAL
ÁGUA	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	480,00
LUZ	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	600,00
ALUGUEL	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	4.800,00
TELEFONIA	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	300,00
INTERNET	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	480,00
DETERGENTE	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	48,00



A teoria da precificação

Em 6 meses eu gastei um total de R$6.708,00.

Agora você vai dividir esse total por 6. O que resulta em **1.118,00** de gastos fixos mensais.

- Por que não somamos então apenas os custos de 1 mês diretamente, ao invés de somar os 6 meses e depois ter que dividir de novo?

- *Porque aqui, você precisa considerar possíveis alterações que possam ter ocorrido. Tem meses que a água vem 80,00... Outros meses pode vir 90,00 ou 100,00, por exemplo...*

Inclusive, é até importante que você faça novamente essa soma a cada 6 meses.

E conforme for aumentando sua demanda de pedidos, você vai recalculando e ajustando tudo conforme necessário.

Sabemos então que você gasta R$1.118,00 no mês!

Nós precisamos encontrar agora o valor desses gastos por hora!



1

R$1.118,00 / (dividido)

por 30 dias do mês

= 37,26 de custos por dia!

2

R$37,26 / (dividido)

por 24 horas do dia

= 1,55 de custos por hora!

Agora sim! Em 1 hora você faz quantos cones mesmo? Que vimos nas páginas anteriores?

15 unidades!

3

R$1,55 / (dividido)

por 15 unidades

= 0,10 de custos fixos

para cada cone!

A teoria da precificação

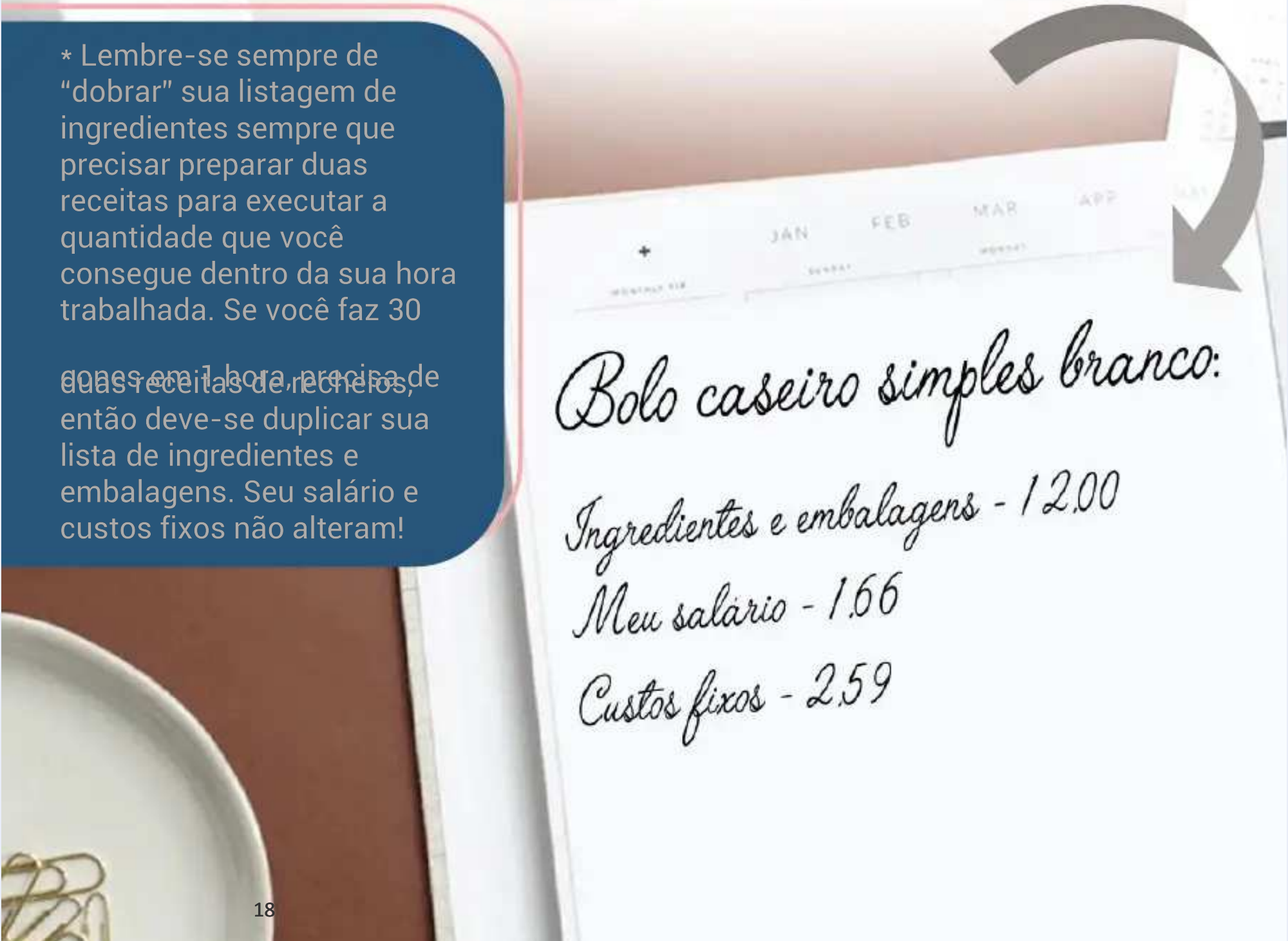
Organize suas anotações!

Você precisa criar uma lista de custos para cada produto, então siga nosso modelo abaixo para não se confundir!

Faça uma lista simples colocando no título qual é o seu produto e depois, você vai descrever os totais de todas as suas somas, dessa forma!

- Total de ingredientes + embalagens...
- Total do seu salário por cada unidade de cone trufado...
- Total dos seus custos fixos ou semi-fixos para cada unidade de cone trufado...

* Lembre-se sempre de "dobrar" sua listagem de ingredientes sempre que precisar preparar duas receitas para executar a quantidade que você consegue dentro da sua hora trabalhada. Se você faz 30 cones em 1 hora, precisa de duas receitas de recheios, então deve-se duplicar sua lista de ingredientes e embalagens. Seu salário e custos fixos não alteram!





ÚLTIMA ETAPA DA TEORIA:

FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA

Chegou a hora de finalmente montar o preço de venda do nosso querido produto!

Você já ouviu falar em “média do Mercado"?

A média do mercado foi criada justamente para ser JUSTA com ambas as partes!

Os cientistas da matemática estudam a todo momento para equilibrar as finanças do comércio e dar sentido ao dinheiro que gira no país inteiro. Então essa é a hora de você analisar o que o mercado tem feito para não sair da linha e correr o risco de ser prejudicado!

Agora é hora de você juntar tudo que somou! Pegue a sua lista e some agora:

- O preço de todos os ingredientes e embalagens
- Os custos fixos que você calculou para sua receita
- A mão de obra / seu salário, que você também calculou para essa receita

A teoria da precificação

Use nossa tabela automática!

Você vai receber junto com esse material, uma planilha do excel com uma tabela de cálculos automáticos para que você aplique toda a teoria da precificação que você aprendeu nesse e-book, fazendo seus cálculos de forma mais simples e rápida!

Na planilha, você poderá somar automaticamente todos os seus ingredientes, calcular seus custos fixos / semi-fixos e também definir o seu salário de forma automática!

Finalizou a sua planilha? É só você somar os totais de tudo e dividir pela sua produção!

Por exemplo:

- 17,00 de ingredientes e embalagens para fazer 15 cones (lembrando sempre de dobrar a sua receita quando for fazer mais unidades)
- 0,10 de custos fixos (para cada unidade de cone trufado ou 1,50 para as 15 unidades)
- 0,22 do seu salário (para cada unidade de cone trufado ou 3,30 para as 15 unidades)

Teremos um total de 21,80 para fazer 15 cones. Então é só dividir por 15 que é a sua produção, o que resulta em **1,45** de custos totais para cada unidade de cone trufado.

*Temos um vídeo mostrando como utilizar a planilha e você pode assistir **CLICANDO AQUI**.

A teoria da precificação

... Sabendo que seus custos são **R$1,45**, quanto você vai cobrar do seu cliente, pelo seu cone trufado?

Acompanhe comigo esse exemplo:

Se o seu custo final, somando todos os gatos, os custos fixos, mais sua mão de obra deram R$1,45 – por exemplo - você pode vender o seu cone a R$1,4**6** que já estará lucrando!

Mas isso não faria sentido, correto?





A teoria da precificação

Então você vai pegar a média do mercado, que aqui na minha região, para o cone trufado, é R$4,00 (por exemplo) e analisar se lucrar R$2,55 (onde você já tirou o seu salário do mês e os seus custos fixos) está bom para você!

Se estiver, ótimo!

Basta igualar o seu preço com o mercado e pronto.

Se você acha que vai vender bem, que pode atrair mais clientes se cobrar menos, cobre R$3,00, R$2,80.

Dá mesma forma que, se você não concorda que R$2,55 são suficientes de lucro para você começar a investir ou expandir o seu negócio, cobre R$5,00 ou R$6,00...

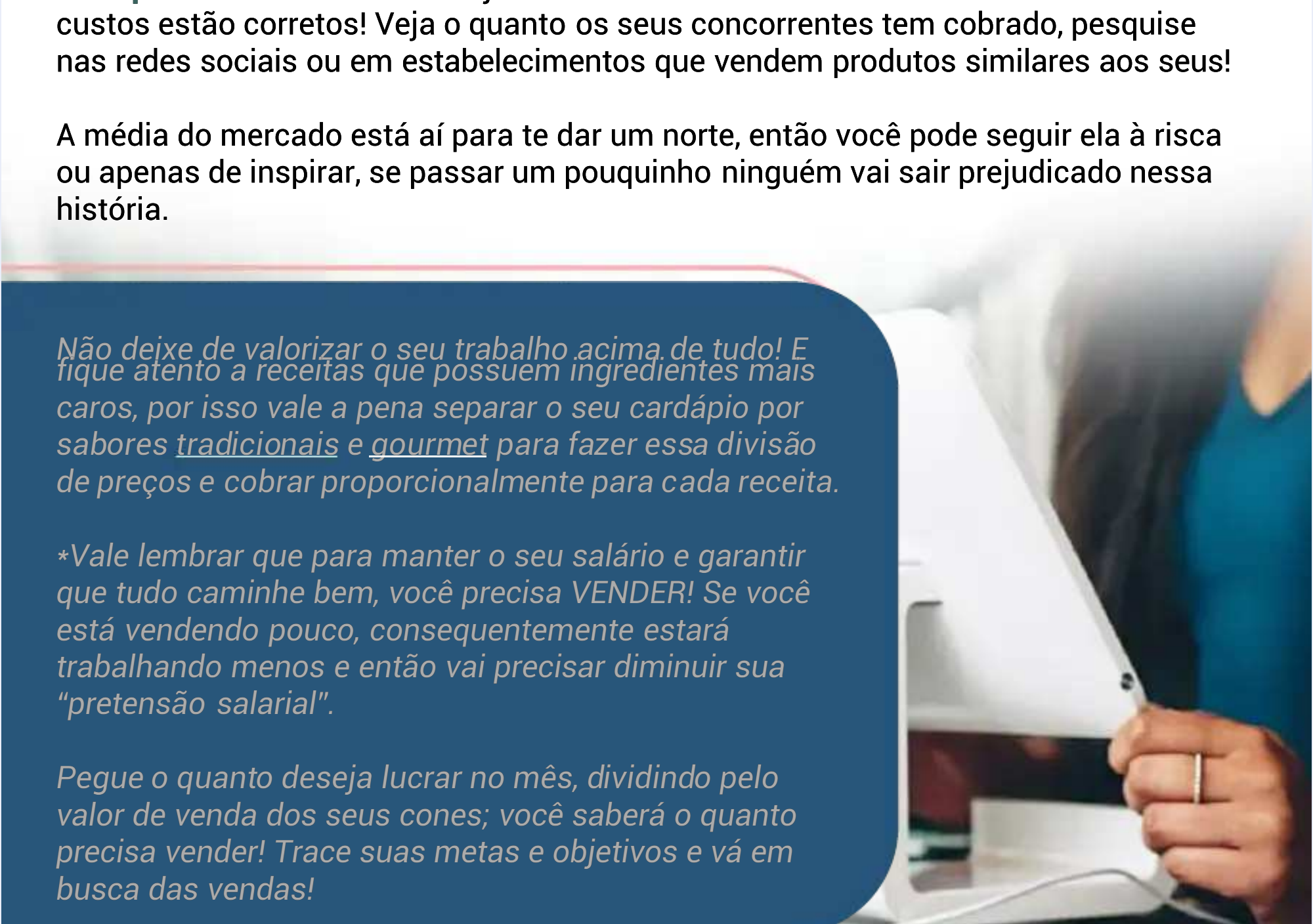
Isso quem define é você! Você já tem seus cálculos muito bem definidos e todos seus custos estão corretos! Veja o quanto os seus concorrentes tem cobrado, pesquise nas redes sociais ou em estabelecimentos que vendem produtos similares aos seus!

A média do mercado está aí para te dar um norte, então você pode seguir ela à risca ou apenas de inspirar, se passar um pouquinho ninguém vai sair prejudicado nessa história.

Não deixe de valorizar o seu trabalho acima de tudo! E fique atento a receitas que possuem ingredientes mais caros, por isso vale a pena separar o seu cardápio por sabores tradicionais e gourmet para fazer essa divisão de preços e cobrar proporcionalmente para cada receita.

**Vale lembrar que para manter o seu salário e garantir que tudo caminhe bem, você precisa VENDER! Se você está vendendo pouco, consequentemente estará trabalhando menos e então vai precisar diminuir sua "pretensão salarial".*

Pegue o quanto deseja lucrar no mês, dividindo pelo valor de venda dos seus cones; você saberá o quanto precisa vender! Trace suas metas e objetivos e vá em busca das vendas!



E ENTÃO, ESTÁ PRONTO PARA FATURAR?

Saiba que conhecimento que funciona, é conhecimento aplicado! Se dedique e se empenhe em aplicar tudo que aprendeu ao longo dessas páginas...

Sabemos que não é fácil mas é totalmente possível e confiamos que você vai chegar longe!

Se precisar de ajuda, não hesite em nos contatar.

Estamos à disposição no e-mail: **paravendercontato@gmail.com** ou você pode contatar a Angélica Rodrigues em todas as suas mídias digitais!

- Instagram: **@angelicarodrigues.mkt**
- Youtube: **youtube.com/docerendanacozinha**

Utilize também os campos de comentários ou nos envie mensagens direto de nossos sites:

- **www.cozinhandoparavender.com.br**
- **www.docerendanacozinha.com.br**

Sucesso na sua jornada de confeiteiro(a) empreendedor!

Um grande abraço.

Cozinhando PARA VENDER

DOCE RENDA na cozinha