

2ª EDIÇÃO
Caroline Silva

PRECIFICANDO ovos de páscoa



COMO FAZER *a temida precificação?*



Quando falamos em precificação, muita gente pensa que chegar ao valor de venda é a única coisa a ser feita, e com essa ideia muita gente está perdendo dinheiro ou muitas vezes pagando para trabalhar.

Precificar é dar sim valor ao seus produtos, mas também é saber quanto você está gastando nele, quanto pode economizar, quais ingredientes pode utilizar, quanto deseja lucrar naquela venda, quais seus custos fixos e variáveis, quanto custa a sua mão de obra...

Pra isso, precisamos levar em consideração uma série de fatores, largar a preguiça de lado e fazer a precificação um a um de seus produtos vendidos. Parece chato mas em que trabalho vamos fazer só o que amamos? Essa parte chata é a alma do seu negócio e o segredo para uma confeitaria lucrativa e duradoura.

Para formarmos um bom preço precisamos utilizar quatro pilares:

1. Insumos utilizados na receita

2. Custo de mão de obra

3. Despesas fixas e variáveis

4. Lucratividade

COMO FAZER a temida precificação?



Sabendo disso agora somaremos:

Insumos + Mão de obra + Despesas fixas e variáveis + lucro

Despesa variável: aquela que sempre muda de acordo com a receita, exemplo: tem receita que usa mais leite condensado, então esse ingrediente está sempre variando o valor.

Despesas fixas: custos mensais, exemplo: aluguel, internet, luz, água, gás.

Exemplificando:

Ovo de colher sabor leite em pó com nutella



Tempo de produção: recheios 1 hora, montagem 20 minutos

Rendimento: 2 unidades de 250g

Custos com insumos:

Cobertura fracionada 200g - \$5,00

Leite condensado 395g - \$5,00

Creme de leite 200g - \$3,00

Leite em pó 40g - \$1,50

Nutella 40g - \$2,66

Total 2 unidades \$17,16

Como calcular o valor de cada ingrediente?

Aqui você deve usar a regra de três.

Chocolate em pó
1000 - 34,00

40g $\times$ - $\times$

= \$1,36

COMO FAZER a temida precificação?



Qual custo total com material?

Agora veja tudo que será utilizado para embalar esse ovo, caixa, fita, etiqueta, tag, adesivo e some esse valor.

**Caixa \$6,00un + Fita \$0,70 + tag \$0,20 =
\$6,90 embalagem \$13,80 2un**

Com esse valor, some aos ingredientes que utilizou para produzir a receita.

Calculo de mão de obra:

Quanto quer ganhar? \$2.000

Quantos dias quer trabalhar por mês? 20 dias

Quantas horas por dia? 8 horas

Divida o valor que quer ganhar por mês pela quantidade de horas trabalhadas.

Exemplo:

20 dias x 8 horas = 160 horas
\$2,000 / 160 horas = \$12,50 por hora
\$0,20 por minuto

**Meu ganho de mão de obra
por dois ovos de colher
\$25,00**



COMO FAZER a temida precificação?



Agora vamos calcular as despesas fixas.

Pegue seus últimos 6 meses de gastos com aluguel, luz, telefone, internet e etc.

Some todos esses valores e divida por 6 para achar o valor médio gasto por mês.

Exemplo: 6 contas de internet somadas deu um total de \$700, dividindo por 6 temos por mês o custo de \$117

Caso você trabalhe em casa e faça utilização dessas despesas para uso pessoal, divida as horas do dia para que tenha o valor apenas das suas 8 horas trabalhadas.

Exemplo: \$117 dividido por 3 fica \$39,00 (8 horas de trabalho)

Faça esse calculo com todas as suas despesas e encontre o valor somente do seu negócio. Após fazer essa conta, vamos tomar como exemplo que você tenha de despesa fixa do seu negócio o valor de \$650,00. Com esse valor, divida pelo número de horas trabalhadas.

Exemplo: \$650 dividido por 160 horas ficamos no valor de \$4,06/hora e \$0,06/minuto. Para o tempo de preparo de duas unidades de ovos de colher, temos o custo de \$8,12 em despesas fixas.



COMO FAZER a temida precificação?



Como calcular o lucro?

Para chegar a % de lucratividade no produto, o ideal é fazer uma pesquisa entre os seus concorrentes pra saber qual a média de preço pedido para produtos como os seus. Lembre-se que buscar concorrentes a quais você percebe que são pessoas que tem um cuidado financeiro com o seu negócio. Infelizmente na confeitaria vemos muitas pessoas trabalhando por trabalhar e não da pra adequar o nosso negócio ao deles.

Outro ponto a destacar, é conhecer o seu cliente. Quando ele está disposto a pagar, o que ele gostaria de comprar, qual nível de qualidade ele busca nos produtos.

Aqui nessa precificação, vamos trabalhar com o valor de 30% de lucratividade em cima dos nossos custos.

O que fazer com o seu lucro?

Só você sabe da sua necessidade, dos seus compromissos mensais. Mas caso possa organizar financeiramente suas vendas, você pode dividir o seu lucro em três partes e destinar para:

Reinvestir no seu negócio

Reserva

Complementar o seu salário

COMO FAZER a temida precificação?



Afinal, qual valor posso vender meu produto?

Depois de tantos calculos, vamos saber agora qual valor ideal para a venda do seu ovo de colher (sabor leite em pó com nutella)

Ovo de colher leite em pó com nutella

Tempo de preparo: 120 minutos

Rendimento 2 unidades

CUSTOS

Materiais \$17,16

Materiais (embalagem) \$13,80

Mão de Obra \$25,00

Despesas \$8,12

Lucro 30%

TOTAL 2un

\$64,08 + 30% lucro =

\$83,30

Portanto, cada ovo de colher de 250g sabor

Leite em pó com nutella deverá ser

vendido por:

\$41,65

Você pode arredondar para \$42, \$45.

Vale lembrar que eu estou 'trabalhando' na ideia de estar mexendo uma panela por vez, por isso tanto tempo de preparo.

Se você tem ajuda, de uma pessoa, uma panela mexedora esse tempo vai cair, fazendo com que você produza em menos tempo e aumente seu lucro ou venda mais barato. Todos esses custos também são relativos a minha cidade e pode variar de onde você mora.

Mas enfim, precificar é isso! Te ajudei?