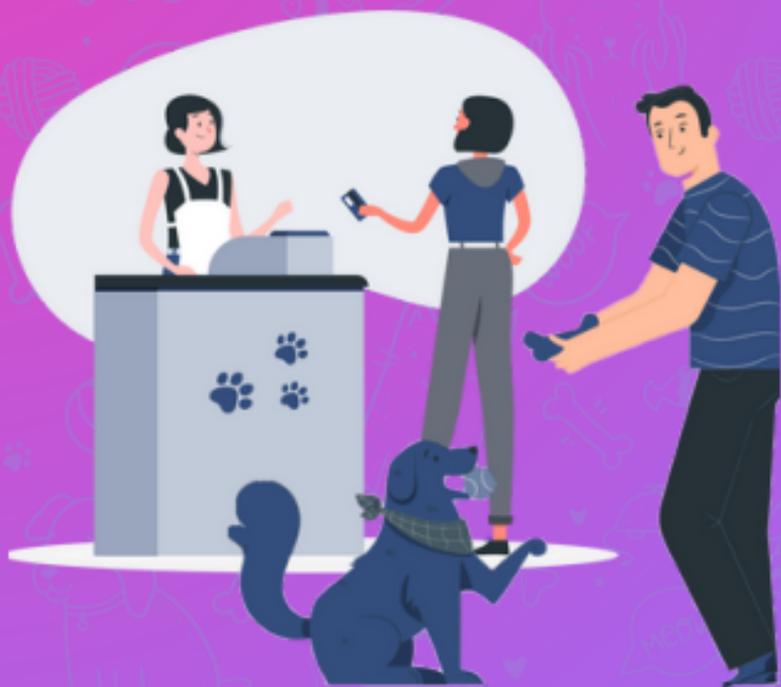


 sispet



# PRECIFICAÇÃO

---

Aprenda a precificar seus  
serviços de banho e tosa

# CAPÍTULOS

1

## INTRODUÇÃO

Sobre a precificação

## GERANDO VALOR

Entendendo seu segmento

2

3

## PREÇOS E CUSTOS

Estruturação de preços e custos



# 01

# INTRODUÇÃO

Uma das partes mais difíceis de administrar o próprio negócio é decidir quanto cobrar. Caso coloque o preço de seus serviços muito alto, correrá o risco de perder seus clientes para a concorrência. Caso coloque um preço baixo demais você correrá o risco de ter potenciais clientes pensando que seu serviço é de qualidade inferior ou que você é inexperiente.

Você pode fazer vários cálculos e previsões mas no final das contas você acaba montando seu preço baseado em seus concorrentes. Isto não é totalmente errado, mas outros critérios precisam ser avaliados para formar o preço. Se o seu pet shop já existe há algum tempo você já tem uma base real dos seus custos, despesas administrativas, etc. Mas se for uma empresa nova, você sabe como calcular quanto gasta de água, luz, entre outras despesas?

Não existe uma fórmula mágica para definir o preço dos serviços com exatidão. Você terá que ir alterando seu preço ao longo do tempo, à medida que ganhar experiência e ajustar seus serviços para acompanhar o mercado.



# 02

# GERANDO VALOR

Você tem um Pet Shop e alguém que não sabe disso te pergunta: Qual a sua profissão?

A maioria das respostas é: Tenho um Pet Shop.  
Mas a resposta certa seria, sou EMPRESÁRIO.

Sim, por menor que seja seu negócio, você é um empresário, um empreendedor, e por isso você precisa "fazer o dever de casa", ou seja, profissionalizar e aprender algumas funções básicas que um empresário precisa saber, como por exemplo precificar o seu serviço. Com este ebook esperamos te ajudar a determinar quando o valor é justo – tanto para você quanto para seus clientes.

A primeira coisa que você deve fazer é:

**Conheça seus concorrentes.**

Além de compreender o quanto seus concorrentes estão cobrando, você também deve fazer uma pesquisa profunda sobre o que exatamente eles estão ofertando. Às vezes um negócio semelhante ao seu pode ter um nível muito diferente de qualidade no atendimento e nos serviços.

Depois de examinar o que os outros estão cobrando, você deve ter uma noção de preço para trabalhar.



A segunda coisa que você deve fazer é:  
**Entregue mais do que a sua concorrência.**

Para que você possa determinar a margem de lucro dos sonhos considere seu nível de habilidade, sua experiência e sua reputação. Se você for para um preço mais elevado, lembre-se que você terá de explicar aos potenciais clientes o valor agregado que você(e só você!) tem para fornecer.

Em mercados competitivos, é essencial se diferenciar. Ao entregar mais valor, você se destaca da concorrência e pode criar uma imagem de marca única e mais atrativa podendo cobrar um preço mais alto que seus concorrente diretos.

Ao entregar mais valor, você pode justificar preços um pouco mais altos do que a concorrência, desde que a diferença de valor seja percebida pelos clientes. Isso pode aumentar sua margem de lucro e sustentabilidade financeira.

Duas dicas matadoras para você entregar mais valor aos seus clientes:

- **Inovação contínua:**

Para oferecer mais valor, é necessário se manter inovador e atualizado. Isso leva a um ciclo de melhoria contínua, onde você busca constantemente maneiras de aprimorar seus produtos, serviços e processos.

- **Resiliência em momentos de crise:**

Quando você constrói uma base sólida de clientes satisfeitos devido ao valor entregue, seu negócio pode ser mais resistente a flutuações no mercado ou crises econômicas.



# 03

# PREÇOS E CUSTOS

## Quanto você quer ganhar?

Depois de definir sua posição diante da concorrência, você deve determinar sua margem de contribuição, colocando em termos mais simples, o preço deve ser calculado adicionando seus próprios custos ao lucro que você deseja ter:

$$\text{PREÇO} = \text{CUSTO} + \text{MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO}$$

Lembre-se que os custos incluem despesas administrativas e gerais, bem como quaisquer materiais que você precise no projeto, a fim de fornecer o seu serviço. Vale lembrar que a lucratividade precisa ser justa, para que seus serviços tenham competitividade no mercado.

Vamos ver na prática?

Este é apenas um exemplo de como chegar ao preço do serviço atendendo uma média de 300 cães por mês no banho e tosa:



<b>ALUGUEL</b>	<b>2010,00 / 300 = 6,70</b>
<b>ÁGUA</b>	<b>840,00 / 300 = 2,80</b>
<b>LUZ</b>	<b>1470,00 / 300 = 4,90</b>
<b>PRODUTOS</b>	<b>450,00 / 300 = 1,50</b>
<b>ACESSÓRIOS</b>	<b>450,00 / 300 = 1,50</b>
<b>FOLHA DE PAGAMENTO</b>	<b>4400,00 / 300 = 14,66</b>
<b>IMPOSTOS</b>	<b>750,00 / 300 = 2,50</b>

Chegamos ao valor de custo por banho/tosa = R\$34,50, lembrando que é apenas uma base sem levar em consideração tamanho, pelagem, comissões, gastos com taxidog, etc...

Para a tosa não há adicional de produtos, mas como tempo é dinheiro então deve ser somado a este valor.

**CUSTO 34,50**

**MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO 30% = 10,35**

**PARA CALCULAR O PREÇO USAMOS A SEGUINTE FÓRMULA:**

**PREÇO = CUSTO + MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO**

**PREÇO = 34,50 + 10,35**

**PREÇO = 44,85**

Esta é uma das formas mais simples de precificar seus serviços, você pode começar desta maneira e depois evoluir pra formas mais detalhadas de precificação.



Ter dificuldades para estruturar os cálculos de precificação é normal, mas é preciso recorrer a informações e materiais para aprofundar seus conhecimentos e ter mais segurança

**ATENÇÃO: Fique atento à forma que você divulga os valores de tosa para não caracterizar venda casada.**

De acordo com o Código de Defesa do Consumidor (CDC), a venda casada é tratada no artigo 39, inciso I, que a considera uma prática abusiva. O inciso I do artigo 39 do CDC estabelece que é vedado ao fornecedor de produtos ou serviços "condicionar o fornecimento de produto ou de serviço ao fornecimento de outro produto ou serviço", ou seja, é ilegal condicionar a compra de um produto ou serviço à aquisição de outro.

Pra você que chegou até aqui preparamos dois materiais pra te ajudar a começar. Acesse os links abaixo e baixe a planilha de precificação e a planilha de fluxo de caixa, prontas para baixar e usar.

- **Planilha de precificação:**

<https://bit.ly/30Eszf>

- **Planilha de fluxo de caixa:**

<https://bit.ly/3DLnbqZ>



## QUER APRENDER MAIS?

Conheça nosso canal do Youtube  
e nos siga nas redes sociais!

---

 [sispet](#)

 [sistemapetshop](#)

 [sispetsistemaparapetshop](#)

 **sispet**