Fernanda Baldassa
@ferbaldassa

GUIA DA PRECIFICAÇÃO LUCRATIVA

Porque você precisa ler este e-book?

Você trabalha duro todos os dias, atende clientes, investe tempo e energia em seu negócio, mas no final do mês sente que o dinheiro não sobra.
A culpa não é sua – é da precificação errada.
Este eBook foi criado para ajudá-la a precificar seus serviços de forma estratégica, garantindo lucro sem perder clientes.
Você aprenderá um método simples e eficaz para cobrar de forma justa e sustentável.

O que você vai aprender:

Os maiores erros na precificação;
A fórmula para calcular seus preços corretamente;
Como agregar valor ao seu serviço e sair da guerra de preços;
O próximo passo para transformar sua clínica ou salão.

Capitulos

1 Erros que estão matando seu lucro

2 Elementos essenciais para precificar com inteligência

3 Calculando o preço passo a passo

4 Como sair da guerra de preços e atrair os clientes certos

5 Próximo passo- Sua Jornada para o lucro real

6 Bônus final

Os erros que estão matando seu lucro

Muitas donas de clínicas e salões cometem os mesmos erros na precificação.

❌ **Cobrar baseado no concorrente: O que funciona para ele pode não funcionar para você;**

❌ **Não considerar os custos reais: Materiais, aluguel, impostos e até seu tempo precisam ser contabilizados;**

❌ **Achar que preço baixo atrai clientes: Clientes fiéis buscam valor, não apenas preços baixos;**

❌ **Não ter margem de lucro: Se seu preço cobre só os custos, seu negócio está no zero a zero – ou no prejuízo.**

REFLEXÃO: Você sabe se está cobrando corretamente pelos seus serviços?

Fernanda Baldassa
@ferbaldassa

Elementos Essenciais para Precificar com Inteligência

Para precificar corretamente seus serviços e garantir um negócio lucrativo, é fundamental entender os principais elementos que influenciam a precificação.

📌 1. Conheça Seus Custos Se você não sabe exatamente quanto custa para manter seu negócio funcionando, não tem como definir um preço justo. Separe seus custos em:

✓ Custos Fixos: Aluguel, energia, internet, salários, entre outros.

✓ Custos Variáveis: Produtos utilizados no atendimento, comissões, impostos variáveis.

Fernanda Baldassa
@ferbaldassa

📌 2. Defina Sua Margem de Lucro
Precificar apenas para cobrir os custos não sustenta seu negócio a longo prazo. Determine uma margem de lucro saudável, levando em conta o valor do seu serviço e a sustentabilidade financeira.

📌 3. Posicione-se no Mercado.
Seu preço deve refletir a qualidade e exclusividade do que você oferece. Se sua proposta de valor é única, seu cliente entenderá que está investindo em algo diferenciado.

📌 4. Precificação Estratégica O preço não pode ser definido apenas com base na concorrência. Use um método que leve em conta seus custos, lucro desejado e a percepção de valor dos seus clientes.

📌 5. Comunicação de Preço : A forma como você apresenta seu valor impacta a aceitação do preço. Destaque benefícios e resultados que seu cliente obterá com seu serviço.

REFLEXÃO: Você tem considerado todos esses elementos ao precificar seus serviços?

Como calcular o preço passo a passo

Some todos os seus custos fixos e variáveis, não esqueça de incluir seu pro-labore, então divida pelo número de horas que você trabalha no mês, pronto... chegou no valor da sua HORA CLÍNICA.

Ex: seus custos totais são de R$10.000, e você trabalha 100 hs no mês, então sua HC= 10000/100
HC= 100 reais

Exercícios

Faça os cálculos dos custos fixos, custos variáveis, incluir um pro-labore, e divida este valor , pelo número de horas que você trabalha no mês. Com isso você chega no valor da sua hora clínica.

A partir deste valor, você já sabe quanto precisa ganhar em 1 hora trabalhada para cobrir seus custos, e não ficar mais no prejuízo, e usa este valor para compor o preço

Fernanda Baldassa
@ferbaldassa

Como sair da guerra de preços e atrair o cliente certo

Se você acha que precisa cobrar barato para ter clientes, precisa mudar essa mentalidade agora!

✨ Diferenciação e Valor

✔ Tenha um atendimento encantador e exclusivo;
✔ Ofereça uma experiência única que justifique um valor mais alto.

📣 Comunicação de Preço

- Evite expressões como “É caro, mas vale a pena”.
- Diga: Entendo que você ache caro, pois ainda não conhece meu serviço, mas me diz, quando você me fala que é caro, é caro comparado a que?

🚀 Desafio: Liste 3 coisas que tornam seu serviço único e use isso para comunicar seu valor!

O próximo passo- Sua jornada para o lucro real

Quantas horas eu gasto

Taxa de cartão

Margem de lucro

PRECIFICANDO

Saber limite de desconto

Taxa de impostos

Custos adicionais

Fidelização

Bom atendimento no whats

Tenha scripts definidos

Feedback dos clientes

Resolva os problemas que surgirem

Tenha protocolos de atendimento

Considerações finais

Bônus Final

📌 Checklist: Meu preço está certo?

✅ Considerei todos os meus custos?

✅ Calculei uma margem de lucro saudável?

✅ Meu preço está alinhado com meu posicionamento

✅ Estou comunicando meu valor corretamente?

💡 Conclusão: Precificação não é apenas um número – é a base do sucesso do seu negócio. Comece agora e veja sua clínica ou salão crescer de forma lucrativa!

Fernanda Baldassa
@ferbaldassa

Quer ir mais longe?

Me chame no whats

11 988800551