

NOVA ERA
MILIONÁRIA

LEVANTANDO CAIXA

@kaykyjaniszewski

// APRENDENDO A PRECIFICAR O SEU SERVIÇO

Nessa aula vou te apresentar como fazer a precificação correta do seu serviço. A principal maneira de fazer uma precificação de serviço é com base na Hora, quantas horas você vai necessitar para realizar tal serviço.

Vamos supor que você quer ganhar 3 mil reais por mês, para chegar no valor da sua hora você precisa pegar o valor de horas diárias que você quer fazer, multiplicar por quantos dias na semana você vai trabalha e no final você multiplica novamente esse valor por 4 semana (1 Mês), assim chegando na quantidade de horas que você vai trabalhar por mês.

Agora para chegar no seu valor por hora você vai pegar a quantidade de horas mensais e dividir pelo valor que você tem estipulado, mas calma ainda falta uma coisa por ultimo você vai pegar o valor final e dobrar ele para ter uma margem de lucro. Por exemplo, eu quero ganhar 3000 Reais por mês, trabalhando 200 Horas por mês, 3000 dividido por 200 é igual a 15 reais por hora trabalhada, porém o valor por hora que irei cobrar é o dobro disso, então o meu valor por hora é de 30 Reais.

Horas mensais - Horas/Dia X Dias por semana X 4 semanas = Horas/Mês

Custo hora - Horas mensais ÷ Valor objetivo = Custo por hora

Valor final cobrado - Custo por hora X Dois = Valor cobrado por hora

Como calcular o custo de um cliente? Para calcular o valor cobrado de um cliente devemos analisar e calcular alguns fatores, como:

Análise técnica e atendimento - Em média você vai gastar no mínimo 3 horas por semana com consultoria estratégica e atendimento com seu cliente, então você vai pegar esse valor de horas e fazer vezes 4 semanas chegando a 12 horas mensais (No mínimo) gastas com ele.

Gerenciador de anúncios - Você vai gastar no mínimo 30Min/ Dia olhando as campanhas de seu cliente. Onde você pegando esse valor mínimo e multiplicando por 5 dias na semana você vai chegar em 150 minutos semanais, multiplicando isso por 4 semana (1 mês), você vai chegar a 600 Minutos no mês, dividindo por 1 hora (60 minutos) você chega no calculo de horas mensais no caso 10 horas mensais.

Por último você vai pegar as horas do primeiro mais as horas do segundo e esse valor você vai multiplicar pelo valor que você cobra por hora. No caso do exemplo ficaria $12 + 10 = 22$ Horas, $22 \text{ Horas} \times 30 \text{ Reais} = 660$ reais. Esse é o valor que você cobraria pelo serviço. Lembrando que no caso dos criativos que você produz, você pode precificar um custo por criativo, por exemplo, 20 reais por criativo, caso você faça 10 deles por mês você deve adicionar ao preço final 200 reais mensais.

Descontos - Caso seu cliente peça descontos, você pode oferecer porém deve deixar claro o que vai mudar, por exemplo, você pode oferecer reduzir seu horário em duas horas e abater 60 do preço final ou ofereça diminuir a quantidade de criativos, em vez de 10 oferte fazer 5 e abata o valor em 100 reais. Lembre-se que são apenas exemplos, isso vai variar de cliente para cliente, sempre procurando se adequar as necessidades da empresa.