

COMO PRECIFICAR SEUS TRABALHOS NO MERCADO

Clube de Criação do Porkinho
@clubedoporkinho
© 2021



SABE POR QUÊ É TÃO DIFÍCIL PARA UM INICIANTE PRECIFICAR SEUS PROJETOS DE DESIGN GRÁFICO?

O principal motivo é que existe uma **variação enorme do preço** praticado pelos profissionais da área. Dois designers, que entregam um trabalho de nível semelhante, podem cobrar valores totalmente diferentes, dependendo de algumas variáveis que podem pesar ao seu favor ou contra você.

**EXISTEM MUITAS VARIÁVEIS
QUE DEVEM SER LEVADAS EM
CONSIDERAÇÃO NA HORA DE
PRECIFICAR UM PROJETO...**

Mas precisamos estabelecer um **ponto de partida.**

QUANTO VALE SUA HORA DE TRABALHO?

Provavelmente você já ouviu falar numa **técnica de precificação** que consiste em: Definir um valor mensal que você deseja receber, depois dividir pela quantidade de horas que você está disposto a trabalhar durante o mês e assim você chegaria no seu valor por hora trabalhada. Com esse valor em mãos, bastaria multiplicar pela quantidade de horas que cada projeto demoraria para ser concluído. Exemplo:

-
- ▶ Pedro planeja trabalhar durante 8h/dia, em 20 dias do mês. (160h/mês).
-
- ▶ Ele estima que 10 mil reais seriam o suficiente para cobrir todas as suas despesas mensais, além de guardar parte desse valor para eventuais emergências. Seguindo essa fórmula, sua hora de trabalharia precisaria valer no mínimo ($10.000 / 160 = 62,5$ reais).
-
- ▶ Ou seja, se ele for orçar um projeto que precisaria de 5 horas para ser concluído, o preço cobrado deveria ser de ($5 \times 62,5 = 312,5$ reais).
-

Importante: Essa etapa é apenas uma parte do processo de precificar.



AGORA QUE VOCÊ JÁ TEM UM VALOR BASE DE
QUANTO DEVE CUSTAR O PROJETO, **PRECISAMOS**
BOTAR NA BALANÇA ALGUMAS VARIÁVEIS QUE
PODEM DIMINUIR OU AMENTAR ESSE VALOR INICIAL.

VARIÁVEIS QUE DEVEM SER LEVADAS EM CONSIDERAÇÃO

a) Tamanho do cliente

Cliente maior, pode/deve pagar mais.

b) Fit cultural

O quão alinhado aquele cliente é com o nicho que eu quero trabalhar.

c) Networking

Realizar esse trabalho pode me abrir alguma porta lá na frente.

d) Relacionamento com cliente

Um mesmo serviço, pelo mesmo preço, pode ser bom ou ruim.
Dependendo do quanto de energia aquele cliente vai exigir de você.

e) Experiência profissional

Quanto mais experiência e nome você adquirir dentro do mercado, mais caro vai poder cobrar.

f) Oferta e Demanda

Se tem mais gente querendo contratar o seu serviço, do que a quantidade de clientes que você consegue atender, está na hora de aumentar o seu preço.

COMO POSSO ME PROTEGER DE POSSÍVEIS PROBLEMAS EM RELAÇÃO A COBRANÇA DO MEU SERVIÇO?

Existe muita gente malandra que pode tentar tirar vantagem de você, ainda mais quando se tem pouca experiência no mercado. Então é indicado que você sempre cobre em torno de **50% do valor do projeto antes de começar e os outros 50% ao finalizar** - em alguns casos em que o valor do projeto é mais alto, o pagamento pode até ser feito em mais parcelas, mas é sempre bom trabalhar com algum tipo de sinal, mesmo que seja de apenas uma das várias parcelas que você vai receber. Assim você consegue amenizar possíveis calotes que vão tentar te dar.

Além disso, caso você pretenda cobrar por possíveis alterações, já deixe isso claro desde o começo. Estipulando um limite e o valor por cada alteração, assim nenhuma das partes terá surpresas ao final do serviço prestado. No começo, é muito fácil cair numa relação desbalanceada com seu cliente. **Entenda que overdelivery é diferente de exploração.**

Entenda uma coisa:

**EXISTE UM TIPO DE PROFISSIONAL PARA TODO TIPO
DE CLIENTE. SAIBA SEU VALOR NO MERCADO E ATENDA
CLIENTES QUE FAZEM SENTIDO PARA VOCÊ.**

Na grande maioria das vezes, todos que reclamam de outros designers que cobram barato, mercado saturado ou qualquer outro tipo de argumento, só está procurando desculpas para justificar uma falta de confiança no próprio trabalho. Se o cliente X não quer pagar o valor que você estipulou pelo seu serviço, talvez ele não seja um cliente que você deva atender ou, de fato, seu serviço ainda não vale aquilo. De qualquer forma, está tudo bem, vai existir um designer que está disposto a fazer por aquele preço, assim como vai existir um cliente disposto a pagar o seu preço.

OBRIGADO