



## Precificação

### 1. O seu preço é o seu preço

1.1. Não existe tabela de mercado

1.1.1. Custos diferentes

1.1.2. Processos diferentes

1.1.3. Profissionais diferentes

1.1.4. Clientes diferentes

1.1.5. O seu preço é o seu preço, independente de mercado

1.2. Cuidado com o tradicional preço fixo, ou preço tabelado

1.2.1. Cada cliente PRECISA ser cada cliente

### 2. O que influencia no seu preço

2.1. Um pouco

2.1.1. Sua experiência

2.1.2. Tempo de estrada

2.1.3. Sua capacidade técnica

2.1.4. Sua habilidade

2.1.5. Seus cursos, formações, certificações

2.2. MUITO

2.2.1. Posicionamento

2.2.2. Seu valor percebido

2.2.3. Clientes do mesmo nicho

2.2.3.1. Especialista

2.2.3.2. Nichado

2.2.3.3. Diferenciação

2.2.4. Portfólio

2.2.5. Quem é o cliente

2.2.5.1. Importância e tamanho do cliente

2.2.6. Detalhes do projeto

2.2.6.1. Lucro que o cliente terá com o seu trabalho

2.2.6.2. O alcance que o seu trabalho terá

### **3. Meu método de Precificação**

3.1. Hora Técnica + Análise do Cliente e Projeto

3.2. Onde entra a análise do Cliente e Projeto

3.2.1. Quantidade de horas trabalhadas

3.3. Não existe chute na hora de precificar

3.3.1. A conta não fecha no final do mês

3.4. Hora técnica

3.4.1. Custos fixos

3.4.1.1. Pessoa Jurídica

3.4.2. Custos variáveis

3.4.2.1. Pessoa Jurídica

3.4.3. Pró-labore

3.4.3.1. Salário

### 3.4.3.2. Pesoia Física

## 3.5. Tempo de criação

### 3.5.1. Quem é o cliente

### 3.5.2. Importância do Projeto e Cliente

### 3.5.3. Detalhes do projeto

## 3.6. Extras

### 3.6.1. Geração de valor

### 3.6.2. Prospecção