

Guia rápido: Como definir seu preço mínimo pra não ficar no prejuízo



Entenda seus custos, identifique falhas na precificação e tome decisões de preço e margem de lucro com mais segurança



Muita gente vende todos os dias, mas não tem clareza se o preço de venda realmente cobre os custos e o esforço do negócio. E aí surge um problema comum: o faturamento entra, mas o dinheiro não sobra. Nem sempre a dificuldade está em vender pouco. Muitas vezes, está em vender com margem de lucro baixa.

Sem essa visão, o negócio até gira, mas com risco constante de aperto no fluxo de caixa. Este guia foi feito para ajudar você a **entender o básico da formação de preço de forma simples**, sem transformar o tema em uma conta complicada.

Por que preço mínimo importa?

Preço não é só o que o mercado pratica ou o que o concorrente cobra. Quando você define um valor sem saber se ele sustenta a lucratividade do seu negócio, corre o risco de trabalhar muito e ainda assim ter dificuldade financeira.

O preço mínimo funciona como uma **proteção**. Ele garante que, ao vender, você pelo menos cobre seus custos e mantém a operação saudável. Sem essa referência, é possível vender bastante e, mesmo assim, não ver resultado no final do mês.

Antes de pensar em crescer, faz sentido **garantir que cada venda contribui de verdade para o negócio**.

O que deve entrar no seu preço final

Seu preço precisa refletir mais do que o custo do produto ou serviço. Ele deve considerar tudo o que está envolvido para que a venda aconteça:

Custo direto

matéria-prima, produto ou insumo principal, embalagens

Gastos recorrentes

aluguel, internet, energia, taxas

Esforço e tempo

produção, atendimento, entrega

Margem mínima

aluguel, internet, energia, taxas

Quando você olha para esses pontos, entende que a formação de preço não nasce de comparação ou intuição, refletindo a realidade do seu negócio.

Erros comuns na precificação



Copiar preço da concorrência sem entender o contexto



Esquecer custos invisíveis



Dar desconto antes de saber a margem



Confundir faturamento com lucro



Definir preço no improviso

Esses hábitos passam uma sensação de controle, mas, na prática, escondem problemas que aparecem depois, no caixa.

Como chegar a uma referência mínima



Você não precisa de uma fórmula complexa para começar. O mais importante é organizar o raciocínio.

Primeiro, **levante seus principais custos**, tanto os diretos quanto os recorrentes. Depois, **entenda quanto precisa sobrar** para que o negócio seja sustentável.

Com isso em mente, compare com o preço que você pratica hoje. Ele cobre tudo isso? Sobra alguma margem?

Se a resposta não for clara, é sinal de que o preço precisa ser revisto. **Esse processo não é único: ele deve acompanhar a realidade do seu negócio.**

Como aplicar no dia a dia

Definir o preço mínimo não é algo que você faz uma vez e esquece.

É um processo contínuo.

Revise seus preços com **frequência**, principalmente quando seus custos mudarem. Trabalhe sempre com **números reais**, evitando estimativas ou “achismos”. Pesquise os preços dos insumos e quanto isso impacta nos seus custos.

Além disso, **conecte esse raciocínio ao seu fluxo de caixa** - é ali que você vê o impacto das suas decisões.

E, principalmente, **evite definir preços no impulso.**

Cada ajuste precisa ter um motivo claro.



Preço mínimo não é um mero detalhe, é **proteção para o seu negócio**. Antes de pensar em vender mais, vale garantir que o preço atual realmente faz sentido.

Quando você tem clareza sobre isso, toma decisões com mais segurança e reduz o risco de trabalhar sem retorno.

Ainda ficou com dúvida? No [Portal do Sebrae](#), você acessa diversos cursos online gratuitos sobre como precificar seus serviços. Invista em conhecimento pra expandir o seu negócio de maneira saudável.

The logo for SEBRAE, featuring the word "SEBRAE" in a bold, white, italicized sans-serif font. Above and below the text are two sets of three horizontal white bars, stacked vertically. The background is a green-to-yellow gradient with several white-outlined parallelograms scattered around.

SEBRAE