GUIA GRATUITO

# Lucro em Cada Ponto

Estratégias para aumentar a margem dos seus serviços de costura.



**Mídia News Digital**

Finanças para quem costura

COMECE AQUI

# Mais resultado no mesmo serviço

Agenda cheia e dinheiro curto podem acontecer juntos. Para aumentar a margem, você precisa conhecer o custo, cobrar pelo escopo completo e concentrar a agenda nos serviços que remuneram melhor a capacidade disponível.

**Objetivo: revisar um serviço, medir sua contribuição por hora e testar uma melhoria de preço, custo ou escopo.**

Você encontrará um diagnóstico, uma comparação de serviços, um exemplo de reajuste e uma ficha de teste. Não existe margem ideal única: demanda, técnica, estrutura e posicionamento mudam o resultado.

Todos os valores são fictícios. Use o guia como apoio gerencial, sem promessa de lucro. Separe a remuneração do seu trabalho do resultado destinado ao negócio.

PASSO 1

# Descubra onde o ganho desaparece

Liste preço, materiais, taxas e tempo completo: atendimento específico, medidas, execução, prova e entrega. Depois confira se os custos fixos e sua remuneração estão cobertos pelo conjunto dos serviços.

| Vazamento | Ação inicial |
|---|---|
| Alterações extras sem cobrança | Definir escopo e aprovar novo orçamento |
| Tempo subestimado | Cronometrar três trabalhos parecidos |
| Desconto automático | Recalcular contribuição antes de conceder |
| Retrabalho frequente | Corrigir a causa na etapa de origem |
| Taxa do cartão esquecida | Registrar custo por forma de pagamento |

Escolha um problema com evidência. Se uma prova adicional consome 40 minutos, anote quantas vezes ocorre e se era parte do combinado. Atendimento geral e trabalho específico não devem ser contados duas vezes.

**Serviço a revisar _____; preço atual R$ _____; horas reais _____; principal custo não previsto _____.**

PASSO 2

# Compare contribuição por hora

Contribuição = preço - custos e despesas variáveis. Ela paga remuneração, estrutura fixa e lucro. Não é lucro líquido. Neste exemplo, a remuneração da titular ainda não foi deduzida como custo variável.

| Serviço fictício | A | B |
|---|---|---|
| Preço | R$ 100 | R$ 180 |
| Materiais e terceiros | R$ 15 | R$ 45 |
| Taxas de venda: 5% | R$ 5 | R$ 9 |
| Contribuição | R$ 80 | R$ 126 |
| Tempo específico total | 2 h | 4 h |
| Contribuição por hora | R$ 40 | R$ 31,50 |

B deixa mais reais por pedido, mas A contribui mais por hora. Se o tempo é o gargalo e há demanda equivalente, essa medida ajuda a escolher a combinação da agenda.

**Não conclua só pela contribuição: considere procura, prazo, satisfação e capacidade. Se houver pagamento variável por peça, inclua esse custo antes da comparação.**

PASSO 3

# Teste preço, escopo e produtividade

No serviço A, suponha que a parcela de remuneração e estrutura atribuída ao trabalho seja R$ 60. Com preço de R$ 100 e contribuição de R$ 80, o resultado alocado é R$ 20: 20% da venda.

| Reajuste simulado | Antes | Depois |
|---|---|---|
| Preço | R$ 100 | R$ 110 |
| Materiais e terceiros | R$ 15 | R$ 15 |
| Taxas: 5% | R$ 5 | R$ 5,50 |
| Remuneração e estrutura alocadas | R$ 60 | R$ 60 |
| Resultado alocado | R$ 20 | R$ 29,50 |
| Margem sobre a venda | 20% | 26,82% |

O cálculo supõe custo e tempo iguais. O ganho mensal depende de quantos pedidos você mantém: monitore aceitação, contribuição total e horas ocupadas.

**Outras alavancas: cobrar novas alterações, padronizar etapas, reduzir retrabalho e rever materiais. Não economize retirando qualidade ou etapas necessárias à entrega.**

FERRAMENTA

# Seu teste de margem

| Métrica por serviço | Antes / depois |
|---|---|
| Preço | R$ _____ / R$ _____ |
| Materiais, terceiros e taxas | R$ _____ / R$ _____ |
| Contribuição | R$ _____ / R$ _____ |
| Tempo específico | _____ h / _____ h |
| Contribuição por hora | R$ _____ / R$ _____ |
| Pedidos aceitos / orçamentos | _____ / _____ |
| Contribuição total no período | R$ _____ / R$ _____ |

Teste uma mudança por vez em período e público comparáveis. Registre o que mudou no modelo, na complexidade e no volume para evitar conclusões falsas.

**Seu próximo passo: acompanhar um serviço por duas semanas e decidir com base no resultado total, não só no percentual por peça.**

ROTINA

# Transforme a revisão em hábito

Semanalmente: confira alterações de escopo, horas e retrabalho. Mensalmente: compare contribuição total com remuneração e custos fixos reais. Quando os custos mudarem: revise orçamento e tabela.

Para orçamento completo, separe o custo-base das taxas sobre a venda. Exemplo: custo-base R$ 75, taxas 5% e margem planejada 20%. Preço = 75 ÷ (1 - 0,05 - 0,20) = R$ 100. A remuneração e a estrutura devem entrar uma única vez no custo-base.

**Margem é resultado dividido pelo preço; acréscimo é calculado sobre o custo. Somar 20% ao custo não produz, por si só, margem de 20%.**

Métodos deste guia: margem de contribuição, contribuição por hora e resultado com custos alocados. Alocação não substitui apuração contábil e precisa de volumes realistas.

Mídia News Digital • Finanças para quem costura
Conteúdo educativo. Distribuição gratuita; exemplos ilustrativos.