GUIA GRATUITO

Vestido de Festa: Preço com Lucro

Calcule materiais, horas, provas e acabamento sem esquecer sua margem.



Mídia News Digital
Finanças para quem costura

COMECE AQUI

O preço começa antes do corte

Um vestido de festa envolve muito mais que tecido e costura. Atendimento, modelagem, provas, aplicações e passadoria também consomem tempo. O orçamento precisa enxergar o trabalho completo.

Objetivo: calcular um preço com remuneração do seu trabalho, custos do ateliê, taxas de venda e margem planejada.

Para quem é: profissionais que produzem vestidos de festa sob medida. Para locação ou revenda, adapte a estrutura de custos.

Você vai fazer: definir o escopo, somar materiais, calcular horas, incluir taxas e montar uma proposta clara.

Todos os números são simulações didáticas, não uma tabela de mercado. Margem planejada só se realiza se os custos e o tempo ficarem dentro do previsto.

PASSO 1

Defina o vestido no orçamento

Registre modelo, tamanho, tecidos, forro, estrutura, aplicações, prazo e quantidade de provas. Uma foto de referência não descreve todos os detalhes do serviço.

Etapa do exemplo	Horas
Atendimento e medidas	1
Modelagem e corte	3
Costura e montagem	7
Provas e ajustes previstos	3
Aplicações e acabamento	3
Passadoria e entrega	1
Total previsto	18

Cronometre trabalhos parecidos para melhorar a estimativa. Some o tempo de serviços terceirizados ao planejamento, mas registre o pagamento deles como custo externo.

Defina o que está incluído e como alterações de modelo serão reorçadas. Diferencie correção de execução de uma nova solicitação da cliente.

PASSO 2

Some materiais e custo da hora

Custo da hora: retirada mensal planejada de R$ 2.400 ÷ 100 horas vendáveis = R$ 24/h. Despesas fixas de R$ 600 ÷ as mesmas 100 horas = R$ 6/h. Custo combinado: R$ 30/h.

As 100 horas são uma hipótese: atendimento geral, organização e períodos sem encomenda reduzem a capacidade vendável. Meça a sua. Não some novamente a retirada ou as despesas já incluídas na hora.

Componente do vestido	Custo
Tecido principal: 4 m × R$ 45	R$ 180
Forro: 3 m × R$ 15	R$ 45
Zíper, bojo, linha e aplicações	R$ 75
Materiais: total	R$ 300
18 horas × R$ 30	R$ 540
Bordado terceirizado	R$ 60
Custo-base total	R$ 900

Inclua perdas de corte previstas na metragem comprada. Se a cliente fornecer o tecido, retire só esse custo e mantenha o trabalho e os demais materiais.

PASSO 3

Transforme custo em preço

Se as taxas incidem sobre o preço de venda, elas entram no denominador. Neste exemplo, a taxa de pagamento é 5% e a margem desejada é 20% do preço.

Preço = custo-base ÷ (1 - taxas - margem)
R$ 900 ÷ (1 - 0,05 - 0,20) = R$ 1.200

Conferência do preço	Valor
Preço de venda	R$ 1.200
Custo-base	- R$ 900
Taxa: 5% de R$ 1.200	- R$ 60
Resultado planejado: 20%	R$ 240

Margem não é acréscimo sobre o custo. Somar 20% a R$ 900 daria R$ 1.080. Após a taxa de R$ 54, sobrariam R$ 126: margem de 11,67%.

Inclua comissões e tributos variáveis quando aplicáveis. Se o DAS já estiver nos custos fixos, não acrescente o mesmo tributo outra vez. A soma das taxas e da margem precisa ser menor que 100%.

FERRAMENTA

Monte sua ficha de orçamento

Cliente: _____ Evento: _____ Entrega: _____

Item	Seu cálculo
Materiais, com perdas previstas	R$ _____
Horas totais × custo da hora	R$ _____
Terceiros e outros custos diretos	R$ _____
Custo-base (somar acima)	R$ _____
Taxas sobre a venda	_____ %
Margem sobre a venda	_____ %
Preço = custo ÷ (1 - taxas - margem)	R$ _____

Proposta: descreva modelo, materiais, provas incluídas, prazo, validade do orçamento e condições de pagamento. Registre as mudanças por escrito.

Planeje a entrada conforme os desembolsos iniciais. Ela é parte do preço total, não receita extra. Parcelamento e desconto à vista pedem recálculo das taxas.

AÇÃO

Proteja sua margem na entrega

Antes de aceitar: confira agenda, tempo disponível, fornecimento dos materiais e necessidade de terceiros. Urgência exige estimar custos extras e capacidade real.

Durante a produção: anote horas e consumo. Peça aprovação antes de executar mudanças que alterem preço ou prazo.

Depois da entrega: compare estimativa e realidade. Se o custo-base subir de R$ 900 para R$ 1.020 e o preço continuar R$ 1.200, após a taxa de R$ 60 o resultado cai a R$ 120: margem de 10%.

Seu próximo passo: use a ficha em uma encomenda e registre a diferença entre custo previsto e realizado. É assim que a tabela melhora.

Critério deste guia: cálculo gerencial de preço por custo e margem de contribuição, com exemplo incluindo custos fixos alocados. Os percentuais são hipóteses educativas, não recomendações universais.

Conteúdo educativo. Não substitui análise contábil, financeira ou jurídica. Não representa promessa de lucro.