

R.O.T.A. / BLACK FRIDAY

Vender mais.
Fazer a conta fechar.

Sua primeira oferta começa pela margem.

Um exercício de 15 minutos para quem vende produtos ou serviços: encontre um preço de referência e desenhe uma promoção que você consiga entregar.

01 Escolha uma oferta 02 Calcule 03 Teste a ideia

Preencha os campos no PDF ou imprima. Os cálculos são manuais.
Material gratuito • Giba Medeiros

Escolha uma venda.
Coloque os custos na mesa.

Faça a conta por unidade, atendimento ou pacote. Para serviços, inclua o valor do seu tempo e o de quem executa a entrega.

Qual produto ou serviço você vai trabalhar?

Preço habitual praticado (R$)

Custos por venda, em reais (R$)

Taxas variáveis sobre a venda (%)

Contribuição mínima desejada (R$)

Evite esquecer custos

Nos custos em reais: produto ou insumos, horas de execução, embalagem, entrega e custo do benefício. Nas taxas: cartão, comissão e tributos proporcionais aplicáveis. Não conte o mesmo item duas vezes.

A contribuição é o que sobra após esses custos variáveis para ajudar a pagar despesas fixas e formar o resultado do negócio. Ela não é o lucro líquido.

Se não souber uma taxa ou custo, confirme antes de anunciar. Para esta conta, use a taxa efetiva aplicável à sua venda.

Até onde o desconto cabe na sua conta?

Este é um limite de planejamento com os custos informados. Considere também despesas fixas, capacidade de entrega e demanda.

Preço mínimo para a contribuição escolhida

(Custos em R$ + contribuição desejada em R$) ÷ (1 - taxas ÷ 100)

Exemplo resolvido • uma venda de R$ 200

Custos: R$ 90 • Taxas: 10% • Contribuição desejada: R$ 45
Preço de referência: (90 + 45) ÷ 0,90 = R$ 150.
A R$ 150: R$ 15 em taxas + R$ 90 em custos + R$ 45 de contribuição.

Seu preço calculado (R$) - arredonde para cima nos centavos

Desconto máximo de referência (%)

Desconto (%) = (1 - preço calculado ÷ preço habitual) × 100.
No exemplo: (1 - 150 ÷ 200) × 100 = 25%.

Se o preço calculado superar o habitual, não há espaço para desconto com essa meta. Reveja custos, benefício ou preço. Taxas devem ser menores que 100% e preço habitual maior que zero.

Agora desenhe uma oferta simples.

Você não precisa dar o maior desconto. Precisa apresentar algo desejável, claro e viável para o seu negócio.

O que o cliente recebe? Inclua um benefício que você consegue entregar.

Qual preço, prazo e condição real de entrega?

Escreva sua oferta em uma frase: para quem + entrega + preço + próximo passo.

Antes de divulgar: confira os custos do benefício, a capacidade de atendimento e as condições. Use prazos e quantidades reais; não invente escassez.

Quer transformar a conta em campanha?

ROTA - Black Friday na Prática • R$ 97
Caderno completo, exercícios, calculadora de margem, modelos de mensagens e plano de sete dias.

Volte ao direct do Giba e peça o material completo.
Compra opcional. Aplicação autônoma; sem garantia de vendas.