

*Simplic*

**Renda extra**  
*para a Páscoa*  
**2024**



# Sumário

<b>1. Encontrando seu nicho de mercado</b>	03
Demanda por produtos específicos	03
Presentes e lembranças	03
Atividades festivas e eventos	03
Decoração	03
Personalização e exclusividade	04
Culinária e confeitaria	04
Marketing temático	04
<b>2. O que são gastos fixos e variáveis e como precificar de forma correta</b>	05
Gastos fixos e variáveis	05
Conceito de precificação	06
Margem de lucro	07
Tipos de precificação	08
Capital de giro	09
<b>3. Erros mais comuns na precificação de produtos de confeitaria</b>	10
Não considerar todos os custos de produção	10
Não estar atento à concorrência	10
Não estar atento à sazonalidade	10
<b>4. Planilha editável de precificação</b>	11

# Encontrando seu nicho de mercado

Está precisando juntar dinheiro este ano? Seja para pagar dívidas, conquistar uma meta financeira, investir ou ter como reserva de emergência, a Páscoa é a data perfeita para fazer uma renda extra e tirar os planos do papel. .

Se você acha que a Páscoa não é o momento ideal para você levantar uma graninha extra porque não possui o “dom da culinária”, separamos alguns outros mercados que você pode explorar, ainda utilizando a data comemorativa como pretexto de venda!

## Demanda por produtos específicos

Durante a Páscoa, há uma demanda significativa por produtos específicos, como chocolates, cestas temáticas e decorações relacionadas ao tema. Essa é a janela de oportunidade para explorar esses nichos e oferecer produtos personalizados ou exclusivos.

## Presentes e lembranças

Muitas pessoas estão em busca de presentes especiais para amigos e familiares durante a Páscoa. Isso pode incluir itens personalizados, artesanato temático ou outros produtos exclusivos que você pode criar e (re)vender.

## Atividades festivas e eventos

A Páscoa é frequentemente associada a eventos comunitários, festas e atividades familiares. Participar de feiras locais, mercados de artesanato ou eventos temáticos pode ser uma maneira eficaz de vender seus produtos e serviços, caso você já seja um(a) empreendedor(a).

## Decoração

A decoração é uma parte essencial das celebrações da Páscoa. Se você possui habilidades criativas, pode aproveitar para criar e vender itens decorativos, como enfeites de mesa, arranjos florais e itens de decoração para a casa.

## **Personalização e exclusividade**

Muitas pessoas buscam produtos personalizados e exclusivos para tornar as celebrações da Páscoa mais especiais. Se você oferecer produtos feitos à mão, artesanato personalizado ou serviços exclusivos, pode atrair clientes que valorizam a originalidade.

## **Culinária e confeitaria**

Se você tem habilidades na cozinha, a Páscoa é uma ótima oportunidade para vender produtos de confeitaria, como ovos personalizados, chocolates caseiros, bolos temáticos ou sobremesas especiais. Fique até o fim deste e-book que vamos mostrar as tendências de produtos para 2024.

## **Marketing temático**

A temporada de Páscoa permite que você use estratégias de marketing temáticas para promover seus produtos ou serviços, atraindo a atenção de clientes em busca de itens específicos para a ocasião.

Para este e-book em específico, vamos falar sobre a produção de doces e chocolates para conquistar uma renda extra na Páscoa, ok? Se mesmo assim você achar que a venda desse tipo de produto não é para você, que tal compartilhar esse material com alguém que gosta bastante de usar os dons na cozinha?



# O que são gastos fixos e variáveis e como precificar de forma correta

Antes de seguirmos para as orientações de como organizar suas finanças, vamos entender dois tipos de gastos que são essenciais para quem está na confeitaria ou de qualquer outro tipo de negócio próprio: os gastos fixos e variáveis.

## Gastos fixos e variáveis

Os gastos fixos referem-se a gastos que ocorrem todo mês, sem exceção. O valor final pode ter alteração, mas a finalidade desses gastos sempre será a mesma. Já os gastos variáveis são, justamente, o oposto. Eles podem subir ou descer de acordo com o uso do produto ou serviço a que se refere.

Na confeitaria, os gastos fixos e variáveis podem variar dependendo do tamanho do negócio, localização e modelo operacional.

Gastos Fixos	Gastos Variáveis
Aluguel;	Matérias-Primas;
Salários dos funcionários e encargos sociais associados, como contribuições para a previdência social;	Embalagens;
Energia, água e gás;	Mão de obra temporária;
Seguros;	Marketing e publicidade;
Licenças, taxas e obrigações regulatórias;	Taxas de cartão de crédito ou outros meios de pagamento.
Depreciação de equipamentos.	

É importante que qualquer pessoa que deseja empreender no ramo da confeitaria entenda e monitore esses gastos, pois isso permite um melhor controle financeiro e a tomada de decisões informadas para maximizar a rentabilidade do negócio.

**Precisa de uma ajudinha para bancar algum gasto fixo ou variável que saiu fora do seu planejamento inicial?**

**Conte com a Simplic.**

Você pode ter sua solicitação de empréstimo pessoal online aprovada em minutos, sem burocracia até para negativados.

## Conceito de precificação

Agora que você entendeu o que são gastos fixos e gastos variáveis, podemos discutir o conceito de precificação.

É chamado de precificação o processo que define quanto o cliente vai pagar pelo seu produto, mercadoria ou serviço, ou seja, o **preço final**. Esse processo deve seguir tendências do mercado, pesquisa na concorrência e cálculos a partir dos custos de produção e da receita que você deseja obter.

Precificar seu produto ou serviço de maneira correta é essencial para a saúde financeira do seu negócio, pois somente por meio de valores adequados pelos quais seus produtos ou serviços devem ser vendidos é possível **criar estratégias para escalar seu negócio**.



### Pílula de Conhecimento

Escalar um negócio se refere à possibilidade aumentar a receita sem ter que aumentar os gastos na mesma proporção, sejam custos com funcionários, produção ou com quaisquer outros.

Outro ponto importante a ser ressaltado é que você deve estar sempre de olho na concorrência: não cobre caro por um produto que seu concorrente oferece mais barato e em uma qualidade semelhante. Se você tem algum produto que seja diferenciado em sua região, aí sim pode colocar um valor mais alto e, ainda, fazer um bom marketing em cima dele.

## Margem de lucro

A confeitaria, assim como outros negócios dentro da área alimentícia, é um setor que demanda muita atenção sua, como confeiteiro (a) e empreendedor (a). Isso porque os alimentos e ingredientes utilizados mudam constantemente de preço, o que influencia diretamente na precificação dos seus produtos.

Fique atento em manter a sua margem de lucro saudável, conhecendo bem os seus custos de produção. **Geralmente, essa margem gira em torno de 30% a 60% na confeitaria, mas isso não é uma regra.**

O que deve ser levado em consideração é o preço dos ingredientes, tempo de produção, embalagens e outros custos relacionados à produção, o que torna cada margem de lucro adequada para cada negócio.



**Pílula de Conhecimento**  
A margem de lucro é a diferença entre o preço de venda e o custo de produção do produto.

Apesar de tudo que falamos aqui, não se esqueça: a margem de lucro não deve ser a única preocupação ao determinar o preço de venda! Além disso, você deve considerar também o valor percebido pelo cliente e a concorrência. Oferecer produtos de alta qualidade e um bom atendimento ao cliente pode justificar um preço mais alto e aumentar a sua margem de lucro a longo prazo.

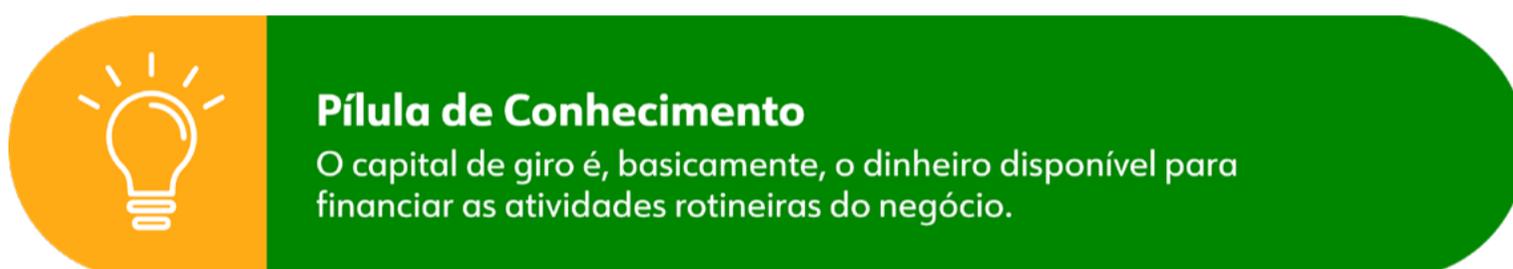
## Tipos de precificação

Existem quatro tipos de precificação, como suas respectivas vantagens e desvantagens. Você pode analisar cada um deles e colocar na ponta do lápis qual mais faz sentido para você e seu negócio. Veja abaixo.

	Como fazer	Vantagens	Desvantagens
Custo	É preciso calcular todos os custos envolvidos na produção como ingredientes, embalagens, transporte, e ainda adicionar uma margem de lucro.	Muito simples de ser aplicada e tem fácil entendimento.	Insuficiente para garantir que o preço seja competitivo no mercado.
Concorrência	Após pesquisar os preços praticados pelos concorrentes, você precisará definir um preço que esteja de acordo com a média ou que seja um pouco mais alto ou baixo, vai depender da estratégia adotada.	Estratégia eficiente para te manter de olho no mercado e garantir um preço competitivo.	Pode gerar uma guerra de preços entre os concorrentes.
Percepção de valor	Aqui é necessário identificar o valor que o cliente atribui ao seu produto e definir um preço que esteja de acordo com essa percepção.	Ótima estratégia para conquistar valores mais elevados para os produtos.	É preciso montar uma ótima campanha de marketing e branding para que o cliente entenda o valor do produto.
Dinâmica	É uma forma de definir o preço com base na demanda e na oferta, podendo variar ao longo do tempo e de acordo com a sazonalidade.	Muito eficiente para garantir que o preço esteja sempre competitivo e adequado ao mercado.	Estratégia complexa detalhada que precisa ser sempre estudada.

## Capital de giro

O capital de giro desempenha um papel crucial no sucesso de uma confeitaria ou de qualquer empreendimento no ramo de alimentos, já que esse é um setor com grande potencial de crescimento e rentabilidade. Ter um capital de giro adequado é essencial para garantir a operação contínua da sua confeitaria, pois permite que você possa cobrir despesas operacionais diárias, como compra de ingredientes, pagamento de funcionários e despesas de manutenção.



O capital de giro refere-se aos recursos financeiros necessários para manter as operações diárias de uma empresa, cobrindo despesas como compra de matéria-prima, pagamento de salários, contas de água e luz, aluguel, entre outros custos operacionais.

Se você precisa de um capital inicial substancial, seja para equipamentos de cozinha, reformas de espaço ou estoque de produtos, saiba que pode contar com um **[empréstimo pessoal online da Simplic](#), uma solução ágil e sem burocracia para você começar seu tão sonhado negócio.**

Na Simplic você encontra facilidade e rapidez na obtenção do empréstimo, permitindo que você tenha uma aprovação de crédito de forma simples, sem sair de casa, pelo computador ou celular!

Para a Páscoa ou qualquer outra data, abuse da criatividade nas formas de ganhar uma renda extra e **conte com a inovação da Simplic para conquistar um empréstimo pessoal fácil e rápido.**

# Erros mais comuns na precificação de produtos de confeitaria

Depois de mostrar como precificar da forma correta, os tipos mais comuns de precificação a serem seguidos e também conceitos importantes sobre esses tópicos, é hora de saber exatamente o que pode acontecer de errado nesse processo. É conhecendo os erros mais comuns que você cria meios para evitá-los.

## Não considerar todos os custos de produção

Esse é um erro muito comum mas pode impactar negativamente o seu resultado financeiro. Não se pode esquecer de incluir todos os custos relacionados à produção, como embalagens, energia elétrica, água, gás e até mesmo o valor da sua própria mão de obra na hora de calcular o preço de venda, sendo esse o principal custo esquecido.

Se você estivesse trabalhando numa empresa, você também teria um pagamento por hora de trabalho, então porque não cobrar pelo trabalho empenhado no seu próprio negócio?

## Não estar atento à concorrência

Ignorar a concorrência é um erro muito crítico, afinal, é a concorrência que serve como termômetro do mercado e como parâmetro para precificação correta.

É crucial investigar e compreender a estratégia de precificação dos seus concorrentes, bem como avaliar se estão oferecendo produtos similares, de qualidade inferior ou superior. Desconsiderar esses aspectos pode resultar preços acima do praticado pelo mercado, afastando potenciais clientes.

## Não estar atento à sazonalidade

Sazonalidade significa “algo acontecendo em um período específico”, como datas comemorativas ou estações do ano. A Páscoa é um evento sazonal que pode aumentar muito as vendas da sua confeitaria.

Não estar atento aos períodos sazonais do ano pode impactar diretamente em suas vendas, já que os preços e os produtos dos concorrentes estarão diferentes dos seus.

# Planilha editável de precificação

Sabemos que planejar suas finanças pode levar um tempo e é algo que requer organização e dedicação, como também uma base de conhecimento em educação financeira é muito útil nesse momento.

**A Simplic fornece diversos materiais gratuitos que podem te ajudar a alcançar metas financeiras a curto, médio ou longo prazo. Você pode acessar outros materiais complementares [clcando aqui](#).**

Para te ajudar a precificar seus produtos de uma forma mais adequada, elaboramos uma planilha de precificação totalmente editável juntamente com uma calculadora.

1. Siga o passo a passo e comece a editar os preços dos seus produtos!
2. [Clique aqui](#) e abra a planilha de precificação no Google Planilhas;
3. Vá até arquivo;
4. Clique em fazer uma cópia;
5. Copie a planilha para o seu Google Drive;
6. Leia as instruções da aba inicial;
7. Vá para a tabela 2 e role até o final da planilha para ler as instruções de uso da planilha daquela aba;
8. Vá para a 3 e role até o final da planilha para ler as instruções de uso da planilha daquela aba.

Essa planilha de precificação pode ser a chave para te ajudar na organização do seu negócio próprio, já que terá todos seus custos e lucros concentrados num único lugar.

Com ela, você poderá entender melhor a rentabilidade de cada produto individualmente, sendo possível tomar decisões informadas sobre quais produtos devem ser priorizados, descontinuados ou ajustados em preço, assim como qual época do ano é a hora certa de aplicar descontos e ofertas especiais sem comprometer a rentabilidade.

Também será muito mais fácil o controle e o monitoramento dos custos, identificando áreas onde os custos podem ser reduzidos ou otimizados para melhorar a lucratividade geral do negócio.

Adentrando a questão de organização financeira, essa planilha também é uma ferramenta valiosa para o planejamento financeiro de curto e longo prazo pois vai te ajudar a prever a receita com base nas vendas esperadas e a estabelecer metas de vendas e lucro realistas.

**Para colocar seus planos para fora do papel e torná-los realidade ou ainda organizar suas contas para seguir num novo negócio, conte com a Simplic. De forma flexível e inovadora, nós simplificamos para você todo o processo de empréstimo pessoal.**

Esperamos que esse material seja de muita utilidade para seu dia a dia empreendedor. Acesse o blog da Simplic para encontrar mais materiais como esse.



# *Simplic*

## Conte com a gente!

WhatsApp (11) 3335-2976

Capitais e regiões metropolitanas: 3004-7242

Demais localidades: 0800-200-7242

[contato@simplic.com.br](mailto:contato@simplic.com.br)

