BÔNUS 1

Calculadora de Lucro das Geleias

Aprenda a preencher os custos do lote, escolher o preço e acompanhar o que sobra.



Materiais de apoio para seu ateliê
appgeleia.levelingrl.com

Sua calculadora, em dois formatos

Use a planilha Excel para guardar suas simulações ou a ferramenta do app para calcular no navegador.

Planilha para baixar

Na área de membros, procure “Baixar planilha Excel”. Salve uma cópia por produto ou lote. As células em creme são para preencher; as células de resultado calculam automaticamente.

Ferramenta no aplicativo

Abrir calculadora no navegador. Use seus custos atuais e confira as unidades de cada ingrediente.

Antes de preencher
Tenha à mão as notas de compra, o rendimento do lote, a massa utilizada de cada insumo e o valor das embalagens. Os números iniciais da planilha são um exemplo editável.



Transforme compras em custo do lote

COMPRA	UTILIZAÇÃO	CUSTO NO LOTE
1.000 g de base por R$ 50	500 g	R$ 25,00
100 g de fragrância por R$ 30	5 g	R$ 1,50
10 potes por R$ 20	10 potes	R$ 20,00

A conta de cada ingrediente

Preço da compra ÷ quantidade comprada × quantidade utilizada. Use a mesma unidade nas duas quantidades: g com g, unidades com unidades. Não misture ml e g sem conhecer a densidade.

Frete e compras compartilhadas

Se o frete foi necessário para comprar os insumos, distribua uma parcela entre eles com um critério consistente, como participação no valor da compra. Não some novamente se já estiver no preço informado.

Rendimento que pode ser vendido

Produzidos, perdas e amostras

Registre todos os potes produzidos. Desconte os que foram perdidos e os reservados como amostra. Só o restante entra no denominador do custo por pote.

Exemplo
10 potes produzidos − 1 perdido − 1 amostra = 8 potes vendáveis. Todo o custo do lote é dividido por 8, não por 10.

Não duplique a perda

A matéria-prima consumida já está dentro do custo do lote. Descontar os potes sem venda distribui esse custo entre as unidades vendáveis. Não aplique outro percentual de perda sobre o mesmo valor.

Unidades vendidas

A planilha separa disponibilidade e quantidade que você pretende vender. O resultado mostrado considera a quantidade informada e desconta o custo inteiro do lote.

Seu tempo também tem valor

DESPESA	COMO INFORMAR
Mão de obra	Horas dedicadas × remuneração por hora.
Consumíveis	Luvas, limpeza, papel, filme e material efetivamente consumido.
Energia e despesas alocadas	Parcela coerente para este lote.
Embalagem de presente	Caixa, cartão, fita e montagem.
Entrega subsidiada	Inclua o valor que você paga e não cobra da cliente.

Trabalho em lote
Se você gastou 90 minutos em um lote e definiu R$ 20 por hora, a mão de obra é R$ 30 no lote. Não some R$ 30 em cada pote.

Preço, taxas e margem

Preço sugerido

Custo por pote ÷ (1 − taxas proporcionais − margem desejada). Informe o conjunto de taxas e tributos estimados que incidem sobre o preço.

Conta de referência
Com custo de R$ 8, taxa de 10% e margem de 30%: R$ 8 ÷ 0,60 = R$ 13,34, arredondando para cima nos centavos.

Margem não é multiplicador

Uma margem de 30% significa que essa parcela do preço sobra após os custos incluídos. Multiplicar custo por 1,30 produz outro resultado. Na planilha, o preço praticado pode ser diferente do sugerido.

Resultado do lote

Quantidade vendida × preço praticado × (1 − taxas) − custo total do lote. Produto que não vendeu continua consumindo caixa, mesmo que tenha potencial de venda depois.

Confira antes de decidir

SITUAÇÃO	AJUSTE
Sem unidades vendáveis	Revise produzidos, perdas e amostras.
Taxa + margem maior ou igual a 100%	Reduza os percentuais ou corrija o preenchimento.
Utilização maior que compra	Confira a unidade e a quantidade de insumo disponível.
Preço promocional	Simule o preço real e confira o resultado.
Kit com vários potes	Some os custos dos itens e da montagem antes de precificar.

Produto e versão:

Data da cotação / fornecedor:

Preço decidido / motivo: