

Guia de Precificação de Procedimentos Estéticos

Como sair do "preço da concorrente" e precificar com margem real — Lumave

1. Conheça o custo real de cada procedimento

O preço só é decisão quando o custo é fato. Some, por sessão: insumos consumidos (a "receita de materiais"), hora da profissional, rateio de sala/equipamento e custos fixos proporcionais. Sem isso, a margem é chute.

Fórmula base: Preço mínimo = (custo de insumos + custo de hora profissional + rateio fixo) ÷ (1 – margem desejada – impostos%)

2. Os 3 erros mais comuns

- **Copiar o preço da concorrente** — ela pode ter estrutura de custo (e dívida) completamente diferente.
- **Ignorar o custo do insumo fracionado** — o frasco aberto que atende 3 pacientes tem custo por sessão, não por compra.
- **Dar desconto sobre a margem, não sobre o volume** — desconto sem contrapartida (pacote, recorrência) é margem doada.

3. Checklist de implantação

- ☐ Levantar receita de materiais dos 10 procedimentos mais vendidos
- ☐ Calcular custo de hora profissional (salário/pró-labore ÷ horas produtivas)
- ☐ Definir margem alvo por família de procedimento
- ☐ Revisar preços abaixo do mínimo calculado
- ☐ Reavaliar trimestralmente com dados reais do sistema

No Lumave, a receita de materiais vinculada ao procedimento registra o custo real de insumo por atendimento — a base viva deste guia. Leia mais: lumave.com.br/blog/precificar-procedimentos-esteticos