

Quanto custa e quanto *cobrar*

A conta do seu bolo, feita direito. Para você vender com lucro de verdade — e não descobrir no dia 20 que trabalhou de graça.

Chef Beatriz Ramalho

Preencha com os preços do SEU mercado



A verdade sobre os R\$4.000

R\$4.000 em 30 dias é **faturamento** — o dinheiro que entra. O que sobra pra você é o **lucro**, que é o faturamento menos o custo. Quem não sabe o próprio custo acha que está ganhando e está perdendo.

O erro mais caro da confeitadeira iniciante

Olhar o preço da concorrente e cobrar igual, sem saber quanto o próprio bolo custou. Duas confeitadeiras podem vender o mesmo bolo pelo mesmo preço: uma tem lucro, a outra paga pra trabalhar. A diferença nunca está no preço — está na conta.

Passo 1

O custo dos ingredientes

Preencha a coluna do meio com o preço que **você** paga no seu mercado. A última coluna é o quanto daquele pacote entra neste bolo.

INGREDIENTE	USA	PREÇO DO PACOTE	CUSTO AQUI
Cenoura	300 g	-----	-----
Ovos	150 g	-----	-----
Óleo	150 g	-----	-----
Açúcar cristal	425 g	-----	-----
Farinha de trigo tipo 1	325 g	-----	-----
Fermento em pó	15 g	-----	-----
Leite condensado	395 g	-----	-----
Chocolate em pó 50%	100 g	-----	-----
Creme de leite	400 g	-----	-----
Subtotal ingredientes			-----

Como achar o custo de um ingrediente

Preço do pacote ÷ gramas do pacote x gramas que você usou.

Exemplo: açúcar de 1 kg (1.000 g) custando R\$5,00 → $R\$5,00 \div 1.000 = R\$0,005$ por grama → $\times 425 \text{ g} =$
R\$2,13.

Faça isso uma vez, anote no caderno, e só refaça quando o preço mudar.

Passo 2

O que quase todo mundo esquece

Precificação · Chef Beatriz Ramalho · Especialista em Bolos 5.0

ITEM	CUSTO
Embalagem das 8 fatias (potinho, caixinha, filme)	-----
Guardanapo, garfinho, cartãozinho	-----
Gás e energia (forno 50 min + fogão)	-----
Deslocamento das entregas	-----
Subtotal extras	-----

E o seu tempo?

Este bolo toma cerca de 1h30 de trabalho seu, sem contar o tempo de forno e de geladeira. Seu tempo não é de graça. Se você não colocar a sua mão de obra na conta, você não tem um negócio — tem um hobby que dá prejuízo.

Coloque um valor por hora, mesmo que seja modesto no começo, e some.

Passo 3

Precificação · Chef Beatriz Ramalho · Especialista em Bolos 5.0

O exemplo completo

Os valores abaixo são **exemplo**, para você ver a conta funcionando de ponta a ponta. Os preços do seu mercado vão ser diferentes — refaça com os seus.

INGREDIENTE	USA	PACOTE (EXEMPLO)	CUSTO
Cenoura	300 g	R\$6,00 / 1 kg	R\$1,80
Ovos	150 g	R\$12,00 / dúzia	R\$3,00
Óleo	150 g	R\$8,00 / 900 ml (828 g)	R\$1,45
Açúcar cristal	425 g	R\$5,00 / 1 kg	R\$2,13
Farinha tipo 1	325 g	R\$5,00 / 1 kg	R\$1,63
Fermento em pó	15 g	R\$5,00 / 100 g	R\$0,75
Leite condensado	395 g	R\$7,00 / caixinha	R\$7,00
Chocolate em pó 50%	100 g	R\$12,00 / 200 g	R\$6,00
Creme de leite	400 g	R\$3,50 / 200 g	R\$7,00
Subtotal ingredientes			R\$30,75
Embalagem das 8 fatias (R\$0,80 cada)			R\$6,40
Gás e energia			R\$4,00
CUSTO TOTAL DO BOLO			R\$41,15
Custo de cada fatia (÷ 8)			R\$5,14

Exemplo com preços hipotéticos de agosto de 2026, sem a sua mão de obra incluída. Confira cada valor no seu mercado antes de usar.

Passo 4

Quanto cobrar

A regra do 3× (o piso, nunca o teto)

Em confeitaria artesanal, o preço de venda mínimo é **3 vezes o custo**. Esse multiplicador não é ganância — ele cobre o seu tempo, o gás, o desperdício, o bolo que dá errado, a embalagem que aumentou de preço e o dinheiro que você precisa reinvestir para comprar os ingredientes do próximo.

Custo da fatia R\$5,14 × 3 = R\$15,43. Esse é o mínimo. O preço de R\$18 do desafio está acima do mínimo — está certo.

R\$5,14

R\$18,00

R\$12,86

SE VOCÊ VENDER	FATURA	CUSTA	SOBRA
1 bolo (8 fatias a R\$18)	R\$144,00	R\$41,15	R\$102,85
1 bolo por dia, 30 dias	R\$4.320,00	R\$1.234,50	R\$3.085,50
1 bolo por dia + 4 encomendas inteiras a R\$140	R\$4.880,00	R\$1.399,10	R\$3.480,90

Cenários de exemplo, calculados sobre os custos hipotéticos da tabela acima. Não são promessa de resultado — são a matemática do que acontece se você vender.

Passo 5

Precificação · Chef Beatriz Ramalho · Especialista em Bolos 5.0

O preço do bolo inteiro

Aqui é onde o desafio vira negócio. A fatia é a degustação; a encomenda é o faturamento.

Nunca venda o bolo inteiro por menos que as 8 fatias somadas

Parece óbvio, mas é o erro mais comum: cobrar R\$100 por um bolo cujas fatias você vende por R\$144. Se a pessoa quer o bolo inteiro, ela está te dando **mais** valor, não menos — ela resolveu o seu dia inteiro em uma venda só.

Neste exemplo, o bolo inteiro não deveria sair por menos de **R\$140**. Um preço confortável fica entre **R\$140 e R\$160**.

Quando o bolo é maior, tudo muda

Um bolo de 25 cm ou 30 cm não é "o mesmo bolo um pouco maior" — ele usa uma receita e meia, duas receitas de massa e muito mais recheio. Refaça a conta para cada tamanho, sempre pesando. Nunca chute "vou cobrar um pouquinho mais".

Sua tabela de preços

PRODUTO	CUSTO	PREÇO MÍNIMO (3x)	MEU PREÇO
Fatia	-----	-----	-----
Bolo inteiro 20 cm	-----	-----	-----
Bolo 25 cm	-----	-----	-----
Combo 2 fatias	-----	-----	-----

Passo 6

Cinco regras para não perder dinheiro

1. Não dê desconto — dê valor

Em vez de baixar o preço, aumente o que a pessoa leva: um brigadeiro de brinde, um cartãozinho, a segunda fatia por um valor combinado. Desconto tira do seu lucro; brinde custa centavos e é lembrado.

2. Cobre antes ou na entrega, nunca "depois"

Fiado com conhecido é a forma mais rápida de perder o dinheiro e a amizade. PIX na hora da encomenda, ou pelo menos metade.

3. Refaça a conta todo mês

Classificação · Chef Beatriz Ramalho · Especialista em Bolos 5.0

Preço de ingrediente muda. Se o creme de leite subiu e você não mexeu no seu preço, o aumento saiu do seu bolso.

4. Não aceite encomenda para amanhã

Este bolo precisa de 8 horas de geladeira depois de montado. Prazo mínimo honesto: 2 dias. Aceitar prazo impossível gera bolo mal montado — e bolo mal montado custa a cliente.

5. Anote toda venda

Data, o que vendeu, quanto entrou, quanto custou. Sem isso você não sabe se está indo bem — você só acha. Use o planner do documento 05.