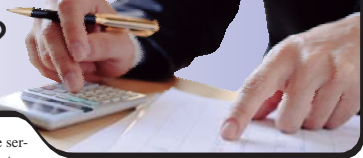




Quanto cobrar pelos meus serviços?

por Iberê M. Campos



Todo profissional que vive da prestação de serviços precisa saber quanto custa sua hora trabalhada. Afinal o dinheiro dele vem, em última análise, da venda do seu tempo. É difícil medir conhecimento e experiência, então o mais palpável para por preço numa prestação de serviços acaba sendo o tempo gasto. Conheça esse método prático para determinar o valor da hora-técnica de pequenas empresas de prestação de serviços e veja como usar esta informação para calcular o preço a ser cobrado do cliente.

Uma das maiores dificuldades de quem vive da prestação de serviços é saber o quanto cobrar. Por desconhecer ou por não saber usar algum método mais apropriado as pessoas acabam adotando critérios que são, no mínimo, discutíveis. São usuais “critérios” como “preço do material vezes 3”, “salário mínimo dividido por 10” e coisas assim.

Uma das desculpas usadas para justificar estes “métodos alternativos” é que não adianta fazer muita conta porque, no final das contas, quem vai determinar o quanto vamos cobrar é o mercado. Isso pode até ser verdadeiro, mas como saber se este preço determinado pelo mercado é bom ou ruim para nós, para a nossa empresa? E se não for?

Digamos que você fez uma pesquisa para saber quanto seus colegas de profissão cobram por determinado serviço e concluiu que o valor médio é de R\$ 1.000. Qual seria sua atitude? Podemos imaginar 3 alternativas:

- 1 – Vou cobrar este mesmo valor porque, afinal, se o mercado cobra isso, então deve ser o preço certo.
- 2 – Vou cobrar abaixo deste valor porque sou novato na área e/ou porque estou precisando de serviço.
- 3 – Acho que vou cobrar acima deste valor. Afinal de contas, considero que o serviço que faço é melhor do que os colegas que cobram na média.

Qual destas alternativas você escolheria? Porque esta e não alguma outra? Se você respondeu sem estabe-

lecer um critério, sem fazer seus próprios cálculos, então teria uma grande chance de estar agindo errado. E qual seria o método para saber ao certo o que fazer? Como saber o preço? São questões assim que vamos analisar neste artigo.

A questão custo versus preço

Negociar preço com cliente não é coisa simples. Requer anos de treino para que a gente se sinta seguro. Enquanto este dia não chega, depois de uma negociação ficamos sempre com um sentimento de que poderíamos ter nos saído melhor, tendo ou não o cliente fechado negócio conosco.

Um dos principais fatores que causa esse sentimento é que não temos confiança no preço que estamos pedindo. Nenhum profissional, em sã consciência, vai querer receber *abaixo* do que pode cobrar e se, por outro lado, quiser cobrar *acima* do que o mercado considera correto pode ser chamado de “careiro” ou, pior, pode ser que seu cliente não feche negócio por considerar o preço alto demais. A questão, portanto, é saber qual é o preço justo, aquele que é bom para as duas partes.

Voltando no caso que comentamos: digamos que você pediu R\$ 10.000 para fazer um trabalho e que, na negociação, o cliente acabou lhe oferecendo R\$ 5.000. Metade do valor que você pôs na mesa de negociação. Qual seria sua reação?

Alguém poderia, por exemplo, achar que estava precisando muito daquele dinheiro e resolvesse aceitar. Afinal, é melhor R\$ 5.000 na mão do que nada. Outro vai achar que não deve aceitar porque estaria se submetendo aos caprichos do cliente e, além disso, se aceitasse metade do que pediu o cliente poderia achar que o profissional estava abusando do preço. Se podia fazer por R\$ 5.000 então porque é que pediu R\$ 10.000? Em ca-